

快速把握投资理财的规则 让你拥有一颗会赚钱的脑袋

别以为你懂 投资 理财

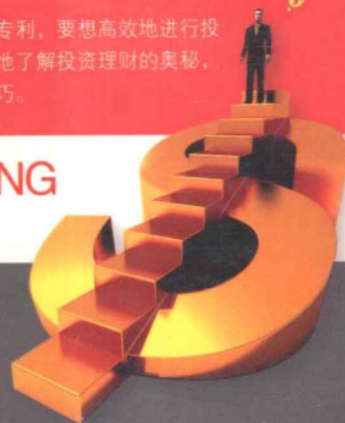
有钱人不公开的
轻松赚钱秘籍

投资理财不是富人的专利,要想高效地进行投资理财,就要准确而全面地了解投资理财的奥秘,切实地掌握投资理财的技巧。

BIE YIWEI NI DONG
TOUZI LICA

冯丽莎◎编著

北京工业大学出版社



别以为你懂 投资 理财

有钱人不公开的
轻松赚钱秘籍

投资理财不是富人的专利，要想高效地进行投资理财，就要准确而全面地了解投资理财的奥秘，切实地掌握投资理财的技巧。

BIE YIWEI NI DONG
TOUZI LICAi

冯雨河 编著

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

别以为你懂投资理财:有钱人不公开的轻松赚钱秘籍 /
冯丽莎编著.—北京:北京工业大学出版社, 2011.10
ISBN 978-7-5639-2839-2

I. ①别… II. ①冯… III. ①投资—通俗读物
IV. ①F830.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 188905 号

别以为你懂投资理财——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

编 著: 冯丽莎

责任编辑: 陶国庆

封面设计: 翼之扬设计

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京洛平龙业印刷有限责任公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 15

字 数: 219 千字

版 次: 2011 年 10 月第 1 版

印 次: 2011 年 10 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2839-2

定 价: 24.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

不是每个人都能成为投资理财的高手，投资理财的高手是需要从多方面进行培养的。想要投资理财的人首先要懂得思路决定财富的道理，要懂得让钱生钱，不要让钱躺在银行里不动。

正确的投资理财观是决定你成为投资理财高手的关键。要知道只有你理财，财才会理你的道理。在投资理财时，要清楚收益与风险是一对孪生兄弟，要学会规避风险，实现更大的收益。理财要借鉴专家意见，更要依靠自己的判断，千万不要让贪婪使你成为投资的牺牲品。投资要理智，不要做盲从的群羊。

投资要在保证生活质量的前提下进行，要用闲钱进行投资。所以，投资之前一定要看看手头的钱留够了没有。生活中要量入为出，别做冤大头，不要刷卡时很爽，还钱时却发愁。永远记住：会理财的人借钱的目的不是为了挣钱，不是为了花钱。最好能够做资产负债表，对自己的收入支出做到心中有数。

要想让自己的生活过得更宽裕一点儿，不仅要学会节流，更要学会开源。要知道最大的财富是自己，要为了稳定的收入努力工作，在做好本职工作的前提下要赚点儿外快，注意把握信息进行投资，便可坐收渔

投资理财

别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

翁之利。

为了给追求财富人生的朋友更多投资理财的参考和建议，我们编写了这本书。我们尽量做到深入浅出、通俗易懂，摒弃了以往晦涩难懂的投资术语。本书贴近生活的投资理念，其实用的内容足以覆盖各个阶层人士的投资理财需求！

目 录

第一章 投资理财要有梦想

要拥有财富的梦想	3
进取心态是致富的关键	4
让激情燃烧财富的梦	6
身体力行才能创造财富	9
顽强打拼才能成就财富	13
坚忍不拔才会成功	16
走向财富离不开顽强拼搏	18
像“疯子”一样不屈不挠	22
穷人做事情，富人做事业	24
富人从不安于现状	30

第二章 投资理财需要胆识

富贵本来就是险中求	37
-----------------	----

投资理财

别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

投资, 从认识风险开始	40
善于冒险, 撑起一座财富大厦	43
投资最忌盲目冒险	44
估算自己承担风险的能力	45
规避风险, 向“钱线”挺进	47
不要因为冒险就放弃机会	49
拒绝风险等于拒绝收益	51
冒险精神是最稀缺的资源	53
有胆有识是成功投资者的标签	55
洞察力是胆识的基础	57
该出手时一定要出手	60

第三章 投资理财的科学态度

脑袋是你最有用的资产	67
以小搏大, 坚定地赚钱	69
用微笑迎接财富的到来	71
居安思危的投资意识不可丢	73
迎危而上, 东山再起	74
聪明的富人从祸患中发现商机	75
居安之时练好投资心态	78
最好的投资就是创业	80
创业的 4 种基本类型	81
发挥特长, 创造财富	82
找志同道合的人一起创业	83
合伙注意的 5 个问题	85
赚钱是为了更好地生活	86
在金钱面前保持一颗平常心	89



目 录

扫清投资路上的绊脚石	91
与“心理偏差”说再见	92
不被“感情”左右	94

第四章 投资理财的正确思路

创造财富需要规划	99
走一步，看两步，想三步	103
开动你的脑子来赚钱	106
思路决定出路	108
富人最“富”的是思考	112
点子就是财富	116
科学确定创富目标	119
制订恰当的创富计划	120
规划创富的进程	124
创富离不开理财	127
掌握科学理财的原则	128

第五章 投资理财的游戏规则

把投资当做一种游戏	135
选择适合自己的投资	138
唯有计划才能造就富豪	141
制订实现目标的详细计划	143
制订投资计划要考虑年龄	144
让自己远离投资的陷阱	146



投资理财

别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

绕开陷阱，拥抱财富	150
克服人性的弱点，越过陷阱	152
让金钱“动”起来	153
用钱来生钱才是最好的致富方法	156
积极主动，不打无把握之仗	159
熟悉市场周期，调整投资策略	161
避免跟随市场的旅鼠行为	163
找准自己的“地盘”	164
划定自己投资的能力范围	165

第六章 投资理财要善于借用力量

拿别人的钱为自己赚钱	169
善于用小钱赚大钱	171
借钱生钱需要智慧	173
借别人的鸡下自己的蛋	175
借名人效应生财	178
善于借势来创造财富	179
借众人之金建筑自己之楼	182
“四两拨千斤”的投资秘诀	184

第七章 要选择好投资理财的工具

股票，让人期待的投资	189
股票买卖重在时机	190
债券投资优势多	191



买卖国债有窍门	192
投资基金的典型策略	193
个人基金投资组合	195
房地产的投资类型	197
“不把鸡蛋放在同一个篮子里”	199
了解分散投资的类型	200
选择适合自己的投资类型	201
投资模式一定要适合自己	202
注意随时调整投资组合	204
调整投资组合的原则	205
无论何时都要保住本金	207
止损——最后的保护措施	208

第八章 投资理财的成功法宝

学会按照合同办事	213
合理避税，保证收益	214
重视信息，投资有回报	215
学会找到信息的来源	217
收集信息，保持敏感	218
用心经营自己的人脉	220
掌握网罗人脉的秘诀	222
发现人才，善用人才	223
调动他人的合作能力	224



第一章 投资理财要有梦想



投资的路不会是一帆风顺的，会出现各种各样的困难。此时需要我们用激情战胜困难，在逆境中磨炼自己，在困顿中收获巨大的财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第一章 投资理财要有梦想



要拥有财富的梦想

一个人的心有多大，世界就有多大；志向有多大，将来的成就就有多大。不想当将军的士兵不是好士兵，不想发财的商人不是真商人，不想成为富翁，又怎有可能成为富翁呢？所以，要想拥有财富，首先要有财富的梦想，有追求财富、追求成功的进取精神。

综观古今中外纷纭的世界便不难发现，成就大事业者都有长远的目标，也就是有远大的志向。拿世界知名企业来说吧，美国的微软、通用电器，日本的索尼、松下以及德国的奔驰和大众等世界知名企业无不将自己放在一个宏伟的愿景之中。一些中小企业的创始人也都有着自己独特的经营理念和战略规划。没有明确的、长远的发展目标，不管是创业者还是发展者，都会陷入迷茫，难以保持持续发展，难以取得大的成功。

上海文峰国际集团的老板陈浩，在 1995 年带着 20 万元钱来到上海，从一个小小的美容店做起，现在已经在上海拥有了 30 多家大型美容院，还拥有自己的生物制药厂、化妆品厂以及美容美发职业培训学校，并在全国建立了 300 多家连锁加盟店，个人资产超过 1 亿元。陈浩有一句话就是：“一个人的梦想有多大，他的事业就会有多大。”可见成功的欲望对一个人的推动作用有多大。

丝宝集团的梁亮胜现在拥有 15 亿元资产，但当年的他也不过是一个打工仔。1982 年，梁亮胜和所在内地工厂的其他 40 名工人一道被派往香港工作。那是一套不到 30 平方米的房子，住了三家人，房间之小可以想象。另两家人各住了一间房，他与太太住厅，他就在厅里拉一块塑料布，



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

留一个过道，他们夫妻两人只能挤在沙发上睡。那时，梁亮胜最大的梦想就是想有个住处。

在这样艰苦的条件下，梁亮胜每天晚上坚持去上学。在香港的三年时间里，他系统地学习了航运、英语、国际贸易和经济管理等课程。后来，梁亮胜依靠做贸易，向内地贩卖檀香木材淘到了第一桶金，再后来，就办起了丝宝集团。一起与梁亮胜到香港的许多人现在还是打工仔，因为他们满足现状，觉得在香港做工总比原来在内地做工要好很多。因为他们没有像梁亮胜这样强烈的成功欲望，所以他们不管是 20 年前还是 20 年后，都只是打工仔，为别人赚钱。

正是因为梁亮胜拥有了财富的梦想，并且在这种梦想的推动下去努力进取，才使他成为一个财富的拥有者。因此，要想投资理财，首先就要拥有财富的梦想。



进取心态是致富的关键

积极进取的心态是做好投资理财的关键。要相信自己有能力创富，为人处世要乐观向上，不能消极慵懒。首先你要认为你能，去尝试、再尝试，最后你就发现你确实能。

美国创富学大师拿破仑·希尔告诉我们，致富的秘诀是将自己的心灵充满积极的思想。蒙纳根是希尔这种理论的实践者。蒙纳根想做比萨的生意，可是每一个人都告诉他：“你完全缺乏这方面的知识，你不可能做比萨的生意。”然而蒙纳根对这些议论却不以为然，他充满了积极进取的思想。他排除万难，于 1960 年在密歇根州开设第一间“达美乐”比萨店。五十年后，他在全球拥有 8000 多家分店，成为“比萨大王”。

获取成功不竭的动力源泉，即积极的思想，就是一种永远向上的进取心，有了进取心，就会斗志昂扬，排除万难，迈向成功。

进取心是一个人成功的关键因素之一。拿破仑·希尔研究了美国最



第一章 投资理财要有梦想

成功的 500 个人的生平，还结识了这些人当中的许多人。他发现这些人的成功故事中都有一个不可缺少的元素，那就是强烈的进取心。这些人即使屡遭失败，但仍旧斗志昂扬，信心不灭。在他看来，只有能克服不可思议的障碍及巨大的失望的人才能获得巨大的成功。他的话跟美国发明家布卡·T.华盛顿的话相似：“我明白了，成功的大小不是由这个人达到的人生高度衡量的，而是由他在成功路上克服的障碍的数目来衡量的。”

世界巨富福勒就是一个令人叹服的典范。

福勒最初很穷，他的母亲生了 7 个孩子，为了生计，他 5 岁参加劳动，9 岁之前就像大人一样以赶骡子为生。有一天，他母亲的一番话改变了他整个人生：“福勒，我们不应该这么穷。我不愿意听到你们说：我们的穷是上帝的意愿。我们的贫穷不是由于上帝的缘故，而是因为你们的父亲从来就没有产生过致富的念头。不仅是你们的父亲，我们家庭里任何人都没有产生过出人头地的想法。”

“念头”，这个词沉重地压在福勒的心上。

福勒开始思考致富。他让关于走向富有的念头占据了全部头脑，而把杂念统统抛到脑后。他选择了肥皂业。于是，他像我们现在很多可怜的推销员那样，挨家挨户地推销肥皂。12 年之后，他终于有了 2.5 万美元。

此时，福勒获悉供应他肥皂的那家公司要拍卖出售，售价是 5 万美元。福勒兴奋极了，由于兴奋他竟然忘记了自己只有 2.5 万美元。他与这家公司达成协议，先交 2.5 万美元作为保证金，然后在 10 天之内付清余款，否则，那笔保证金——也就是他的全部财产——将不予退还。福勒兴奋地只说了一个字：“行！”

这时福勒其实已经把自己逼上了绝路，但他感到的不是绝望，而是成功的兴奋。是什么使他如此冒险呢？就是那个致富的念头，就是他那对人生的积极心态。

福勒开始筹钱，由于做了 12 年的推销员，他在社会上建立起很好的人缘。朋友们借给他 1.5 万美元，只差 1 万美元了。这时已经是规定的第 10 天的前夜，而且是深夜，所以那 1 万美元就不是一个小问题。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

福勒发愁了。但是，致富的念头，他对人生的积极心态，使他没有失望。他在深夜再次走上街头。成功之后福勒说：“当时，我已用尽我所知道的一切资金来源。那时已是深夜，我在幽暗的房间中跪下祈祷，祈求上帝引导我见到一个能及时借给我 1 万美元的人。我驱车走遍 61 号大街，直到我在一幢商业大楼看到第一道灯光。”

这便是福勒最著名的“寻找灯光”的故事。

这时已是深夜 11 点。福勒走进那幢商业楼，在昏黄的灯光里看到一个由于工作而疲乏不堪的先生。为了顺利完成那份购买肥皂公司的协议，福勒忘记了一切，心中只有勇气和智慧。他不假思索地说：“先生，你想赚到 1000 美元吗？”

“当然想喽……”那位先生因为这个突如其来的好运气而有点惊慌失措。

“那么，给我开一张 1 万美元的支票，等我归还你的借款时，我将另付你 1000 美元的利息。”

福勒于是讲述了他面临的困境，并把有关的资料让那位先生看。

福勒拿到了 1 万美元。

福勒由此开始迈进了世界巨富的行列。

福勒的故事无疑给我们这样一个启示：不为困难折服的积极心态，的确是我们每个人迈上成功之路的开始。对于许多渴望通过投资理财以改变自己贫穷命运的人而言，如何认识自己目前的“一无所有”，对其以后的发展至关重要。一般来说，持“反正我也是一贫如洗，再怎么努力奋斗也无济于事”态度的人，必将贫困潦倒终生，并且一事无成；而抱“虽然我眼下一无所有，但是我将努力去奋斗”想法的人将成为真正的胜者，走上创业赚大钱的道路。



让激情燃烧财富的梦

成功始于梦想，梦想的力量会引导我们走向财富的彼岸。优秀的投资者总是用自己满腔的激情来点燃财富的梦。



第一章 投资理财要有梦想

我们不能光有梦想，还要积极付出努力，积极进取地把致富的梦想变为现实。投资者把梦想变为现实的做法有以下几步。

第一步，现在就开始投资。现实生活中六成以上的人连成为百万富翁的第一步都没迈出。

第二步，制定目标。不论任何目标，都要有详细的计划，然后坚定不移地去完成。

第三步，把钱用于买股票或基金上。

第四步，不要眼高手低，选择绩优股而不是高风险股。

第五步，每月固定投资，使投资成为习惯。不论投资金额多少，只要做到每月固定投资，若干年以后，就足以使你的财富超越国内 2/3 以上的人。

第六步，坚持就是胜利。调查显示，3/4 的百万富翁买一种股票至少持有 5 年以上，将近四成的百万富翁买一种股票至少持有 8 年以上。

第七步，把国税局当成投资伙伴，合理利用税收筹划。

第八步，控制财务风险。富翁大多过着很平凡的生活，稳定性是他们的特色。

综上所述，优秀的投资者总是习惯梦想，更习惯在激情的推动下实现梦想。因为只有想发财的梦想才能迫使他们为寻求财富积极地去努力，冲破层层难关，最终赢得属于自己的财富。

世界经济舞台上的很多巨富，他们在青少年时代都很清贫，很多人无法正常地完成学业，但是他们用激情战胜了困难，在一次次的失败和绝境中，积极进取，一步步走向了财富的天堂。施特劳斯就是一个用激情战胜困境、赢得财富的典型。

内森·施特劳斯是美国著名梅西百货公司的老板，也是 20 世纪二三十年代美国首屈一指的富豪。然而，最初他不过是一个贫困家庭的苦孩子。施特劳斯出生于德国，后移居美国，由于贫困，他不得不在读完初一后辍学，到杂货店当童工。他读书不多，深受犹太人传统教育的影响。他想通过自己的努力与奋斗积极地去开拓自己的事业，为此，他一刻也没有停息过。14 岁时，他白天在杂货店干活，晚上自修文化。他勤奋聪明，干事也十分利落，老板很赏识他。他从勤杂工转为记账员，又升为



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

售货员，再到售货经理，直至最后当上了公司的经理。虽然有了可观的收入，但他毫不满足。接着，他利用积蓄开设了自己的小百货店，后来又收购了梅西百货公司。由于自己的努力和经验，加上广泛的供销渠道，梅西公司快速发展，几年时间便成为一个中等的百货公司，且很有名气。但他不满足于已有的成绩，他决心将梅西办成美国乃至全世界一流的百货公司。于是，他主动研究市场，马不停蹄地大搞市场调研，得出在美国这样的买方市场上应该执行以顾客为中心的市场营销手段的论断。一方面，他要求公司的销售人员要对公司的商品有足够的了解，真诚地为顾客着想，争取让顾客最满意；另一方面，他推出了“给消费者赠品”、“有奖销售”、“新产品用户试用”、“产品当场演示”、“时装表演”等多种促销手段。

施特劳斯的不断探索为公司赢得了成功。在当时，梅西公司的业绩和信誉远远领先于其他公司。正是在这不断进取的 30 多年经营中，梅西公司由小变大，最终成了世界一流的百货公司。

激情让施特劳斯成功了，他留给世界的不仅仅是财富，还有比财富更宝贵的积极努力、战胜困难获取财富的激情。

总之，在这个激烈竞争的时代，只有拼搏努力、不惧怕逆境、永远不服输的投资者才会有更多的概率获得财富的青睐。博登的成功与他激情满怀、自强不息地战胜重重困难分不开。在这个争夺财富的时代，只有敢拼才会赢。

早年，博登埋头于发明创造。他先是发明了脱水肉饼干，但未给他带来多少好处，相反，却使他在经济上陷入窘境。博登未被击倒，有了第一次失败的教训。又经过两年反反复复的试验，他终于又制出了一种新产品——炼乳，并决定把它推向市场。

博登的第一步要寻找专利保护。博登发明的炼乳，是一种纯净、新鲜的牛奶，牛奶中的大部分水分在低温中利用真空被抽掉。但是，在博登为他的制造方式寻求专利权时，得到的答复是产品缺乏新意，并且专利局官员告诉他，在批准的专利申请存档中已经有数十种“脱水乳”的专利权，其中包括一种“以任何已知方法脱水”。博登并不甘心，又一次提出申请。但他的第二次申请再度被驳回，因为专利官员判定“真空



第一章 投资理财要有梦想

脱水”并非必要的过程。他的第三次专利申请仍被拒绝，理由是博登未能证明“从母牛身上挤出的新鲜牛奶在露天地方脱水”与他的制作方式的目的一致。三次申请，三次被驳回，并未把博登击倒。他对专利权仍然穷追不舍，因为他坚信他的创造。他的第四次申请终于被批准了。

然而推广新产品也不是一帆风顺的。尽管博登每天花费 18 个小时在厂里教授炼乳的生产方法，监督生产程序，检查卫生清洁情况；尽管他的工厂由一家车店改造，租金便宜，附近又有纯正、营养丰富的牛奶供应，因而炼乳的成本较低；尽管他小心地挑选一位社区领袖做他的第一位顾客，因为这位社区领袖对炼乳的意见会有助于巩固这家新公司及其新产品在该地区的地位，而且这位社区领袖对产品也表示了赞赏……但是，当时当地的顾客习惯把掺有水分的牛奶放入一些发酵品进行蒸馏，他们只觉得炼乳稀奇古怪，对它存有疑心，所以很少有人问津。

屡屡出师不利，甚至到了山穷水尽的地步——博登的两位合伙人都失去了信心。第一家炼乳厂被迫关闭了。

博登破釜沉舟，又建起了新工厂。也许是他的努力感动了上帝，他的第二次尝试终于获得了成功。在他逝世时，他的公司已成为美国具有领导地位的炼乳公司。博登的创业奋斗奠定了现代牛奶工业生产的基石。

总之，对于一个真正追求财富的人来说，他们向来都是充满激情地去生活、工作，在自己热衷的投资事业上，用激情去战胜所有的困难、挫折，最终赢得了财富的青睐。



身体力行才能创造财富

在汉语词典里有一个词：笃行，就是踏踏实实地干事情，这个词被历代圣人贤士倍加推崇。成功的事是干出来的，成功的人是干出来的，成功的生意也是干出来的。没有这一条，再伟大的构想也成不了现实，





别以为你懂理财——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

纸上谈兵只会导致身败名裂、贻笑世人。

美国《商业周刊》评选的 2003 年度“亚洲之星”是一位中国企业家，他就是比亚迪汽车有限公司董事长王传福。从一文不名的农家子弟到身价亿万元的比亚迪股份有限公司董事局主席兼总裁，从 26 岁的国家级高级工程师、副教授到饮誉全球的“电池大王”，王传福，这位年仅 45 岁的商界奇才用自己的智慧、精力和汗水书写了青年创业的神话。

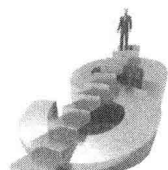
王传福于 1966 年出生在中国安徽省，1990 年获硕士学位，1995 年 2 月创办比亚迪事业公司，任董事长。在他的率领下，比亚迪公司在二次充电电池领域里取得非凡成就，企业规模、经营范围不断扩大。2003 年 1 月，比亚迪收购秦川汽车有限责任公司，王传福任董事长。4 月，该公司更名为比亚迪汽车有限公司。

2002 年，深圳比亚迪电池股份有限公司在香港上市。此前，王传福似乎默默无闻，因为他一向行事稳健、踏实、低调，但是经过上市、入主秦川汽车和荣膺美国《商业周刊》评选的“亚洲之星”之后，这位电池制造业大鳄声名鹊起，特别是在行业内更是享誉甚高。2004 年，摩托罗拉首席执行官克里斯托夫称之为“制造中国传奇的小伙子”。

1966 年，王传福出生在安徽省无为县一户寻常的农家，童年时光也曾无忧无虑、阳光灿烂，但初中时经历家庭变故，从此沉默寡言、一心向学，形成了坚强忍耐的性格。这种坚忍的性格对于他上大学、创业以及人生的成功都发挥了作用。

1987 年，21 岁的王传福从中南工业大学冶金物理化学系毕业，考入北京有色金属研究院攻读硕士研究生。他更加刻苦，把全部的精力投入到自己的专业——电池研究中去。仅仅 5 年后，26 岁的王传福就被破格委以研究院 301 室副主任的重任。此时，一个促使他从专家向企业家转变的机遇使他的人生轨迹发生了改变。1993 年，研究院在深圳成立比格电池有限公司，因为和王传福的研究领域密切相关，他顺理成章地成为公司总经理。

南下“主政”的王传福是兴奋的，当时，国内电池产业随着移动电话的“井喷”方兴未艾，一部普通“大哥大”动辄数万，一块电池卖到





第一章 投资理财要有梦想

数百元。王传福准备甩开膀子大干一场。

但是，传统体制的束缚让他感到不能充分发挥潜能。1995年2月，王传福辞掉公职，自己下海创业，他向表哥吕向阳借了250万元钱，带领20个人在深圳莲塘的旧车间艰难地起步。这就是日后风光无限的比亚迪科技有限公司的雏形，他们主攻的领域仍然是充电电池制造。

20世纪90年代中期，日本充电电池一统天下，中国国内的厂家多是买来电芯做组装，利润少，几乎没有竞争力。王传福一开始就把目光投向技术含量最高、利润最丰厚的电芯生产。1993年，王传福从一份国际电池行业动态中得知，日本宣布将不再生产镍镉电池，这将引发镍镉电池生产基地的国际大转移。他立即意识到这是中国电池企业的一个黄金机会，决定马上生产镍镉电池。

对于动辄千万元的生产线，王传福只能望而兴叹。然而天无绝人之路，他干脆凭借技术自己动手做关键设备，然后把生产线分解成一个个可以人工完成的工序，这种半自动化、半人工化的生产线所具备的成本优势成为他日后商战无往不胜的“上方宝剑”。比亚迪公司很快打开了低端市场。公司成立的当年，他成功地卖出了3000万块镍镉电池。

王传福敢想敢干、踏实力行的作风是他成功的关键，坚定的性格决定了他坚定的选择、坚定的努力。香港风险投资公司汇亚集团董事兼常务副总裁王干芝说：“王传福是我见到少有的非常 Focus（专注）的人，他上大学学的是电池，做研究生学的是电池，工作做的还是电池。”

认准的事情就要竭尽全力去干。选择充电电池产品，勇于和日本同行竞争，选择香港H股上市乃至力排众议入主秦川汽车追寻“电动汽车之梦”，王传福都表现了敢想敢干、踏实力行的性格特点。

在镍镉电池领域站稳脚跟后，王传福又紧跟科技进步前沿，开始了镍氢电池的研发，并从1997年开始大批量生产镍氢电池。新产品一炮打响，这一年，比亚迪公司镍氢电池销售量达到1900万块，一举进入世界前7名。

2000年，王传福不顾非议，毅然投入巨资开始了锂电池的研发，很



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

快拥有了自己的核心技术，并于该年成为摩托罗拉的第一个中国锂电池供应商。2002年，比亚迪高歌猛进，销售收入达到25亿元，利润为6.58亿元，其精心构建的“电池王国”已初具雏形，王传福因此位列当年《福布斯》中国内地富豪榜第41位，成为中国新兴的巨富。

对于电动汽车产业化，许多人现在还没有足够的信心，包括著名跨国公司巨头美国通用都是如此。王传福却不是这样，他对电动汽车十分乐观，志在必得，于是他果断决策，兼并了秦川汽车，开启了自己的电动汽车之梦。他认为，电动汽车的关键是电池技术，随着锂电技术的日臻成熟，电动汽车市场的能量将很快在两三年后彰显出来；比亚迪的主营电池业务还有两三年的持续增长期，锂电池技术是其竞争优势，进军电动汽车正当其时。收购秦川汽车意在构筑汽车电池产业化的平台，同时抢占电动汽车市场的先机。“在电动汽车的制造上，我认为我们中国会走在前头，中国有大的电池生产基地，有发展的条件。”

在这一点上，台湾最大的制造业企业鸿海集团老板郭台铭和他英雄所见略同，这位走在前面的制造业大亨曾经有和王传福共同控股秦川汽车的打算，但被王传福拒绝了。王传福表示自己有200%的信心生产电动汽车。

在人们纷纷质疑比亚迪进入汽车制造业时，创业以后从未尝过失败的挫折感的王传福也不是没有顾虑。但倔犟的王传福认为，凭借37岁这个黄金年龄以及拥有的对新领域的强大学习能力和日益成熟起来的判断决策力，再加上更加谨慎的态度，他仍然可以成功。

王传福当时有两个目标：到2006年，击败三洋成为全球充电电池生产商龙头老大；实现电动汽车的实用化、产业化，并借电动汽车之力拓展比亚迪版图。

王传福能够成功，就在于他敢想敢干的力行精神。

人生最关键的一个字：干。投资理财这件事要想成功，要想得到自己应该得到的生活，也只有干！



顽强打拼才能成就财富

在江西南昌，有一位下岗职工，凭着顽强打拼，成为一个在全国小有名气的企业家，她就是被誉为“靠一只鸭子打天下的女强人”徐桂芬，她的故事给当前人数众多的下岗工人提供如何自强不息的借鉴。

1968年，刚满17岁的徐桂芬在“全国山河一片红”的号召下来到奉新县一个偏僻山村。在农村的5年时间里，艰苦的生活磨炼了徐桂芬的意志，坚定了她挑战人生的勇气。1973年，徐桂芬作为返城知青回到南昌。

刚回南昌时，徐桂芬工作没有着落，生活极为艰苦。她是个能吃苦的人。在那段时间，徐桂芬曾给人带过小孩，到工厂做过临时工，甚至干过搬运工。1976年，因父亲单位补员，徐桂芬有了第一份固定工作，她被分配到南昌市某菜市场当营业员。1979年，徐桂芬调入南昌市食品公司，成为国有企业的一名正式职工。

得到这份期盼已久的工作后，她十分珍惜，拼命工作，积极上进，连年被评为先进工作者，并被提拔为门市部经理。

1993年，徐桂芬遭遇人生中的一次重大考验。由于食品公司经营不景气，徐桂芬下岗了。此时，她思想很矛盾，为自己今后的前途担忧。

但是，她转念一想，有这么多人凭勤劳的双手开创了自己的事业，难道我就比别人差吗？自己在那么艰苦的环境下都挺了过来。这些年来磨炼出的坚强意志让她有了从头再来的信心：“下岗并不可怕，别人能做到的我也能做到。”她暗暗地下了自主创业的决心。

徐桂芬由此迈出了创业的第一步，她身揣几千元钱从小生意做起。“那时什么生意能赚钱我都会去做。”徐桂芬回忆起创业之初的情景仍历历在目，“最早做的是加工肉皮的生意。我每天天没亮就到市场上收购肉皮，运回家后用开水煮，再刮去油脂，用冷水浸泡后晾晒。记得那是在寒冬腊月，水特别冷，手泡在刺骨的冷水里痛得钻心，10根手指冻得



像胡萝卜一样粗……以后我又加工香肠，绞馅子肉，卖拆骨肉。”

创业必须吃苦，多动脑筋才能将生意做大。徐桂芬开始思考有什么商机可以将生意扩大。徐桂芬在食品公司待了多年，对食品市场非常熟悉，于是她从南昌市的菜市场入手作了一番调查。

她发现，不少菜市场内都有卤菜店，买卤菜的人也较多，但偌大的南昌市竟没有一家本地人开的卤菜店。当时南昌的卤菜生意主要由温州人和潮州人垄断。温州人加工制作的卤菜品种比较丰富，美中不足的是较清淡；而潮州人的卤菜大多是一些海产品和卤鹅，品种显得单一。她想，如果集这两家之长，去两家之短，制作适合南昌人口味的卤菜食品肯定受欢迎。

1993年2月，徐桂芬在绳金塔附近创办了南昌煌上煌烤禽社，烤禽社面积不过二三十平方米，员工也只有两三人。烤禽社刚开业时，资金紧、店面小、人员少，徐桂芬既是经理又是工人，亲自推着三轮车进货，在店里销售熟食，什么脏活儿累活儿都带头上。

徐桂芬做的卤菜口味符合南昌人嗜辣的习惯，因此在开张的近半年时间里烤禽社生意一直不错。那时，南昌的卤菜店已有很多家，相互之间的竞争十分激烈，在煌上煌烤禽社附近就开了好几家卤菜店。徐桂芬意识到，自己的店只有推出独家的拳头产品才能吸引更多的顾客，才能在竞争中取胜。1993年夏，徐桂芬远赴浙江、广东等地，登门求教技术精湛的卤菜师傅和技术名家，请他们传授配料秘方和烹调技法。回到南昌后，她作出一个选择——把酱鸭作为煌上煌烤禽社的主打产品。

让徐桂芬始料不及的是，这只小小的酱鸭竟最终让“煌上煌”坐上了南昌乃至江西熟食品牌的“头把交椅”，成就了煌上煌烤禽社的成功。

谈起酱鸭的历史，徐桂芬劲头十足。“不要以为一只酱鸭很容易制作。当年，我为做出这只酱鸭，进行了数百次实验。”徐桂芬说，“一只酱鸭要加入30多种中药，经过几十道工序、约20个小时才能制成。”

在酱鸭做出来后，徐桂芬把500多公斤酱鸭切成小块，分放在十几个大脸盆中，在南昌的闹市区和一些大街小巷分送给过往行人，让他们免费品尝，并要他们提意见。根据反馈的情况，她再改进酱鸭的口味。





第一章 投资理财要有梦想

通过不断改进，徐桂芬调制出了具有独特风味的煌上煌酱鸭。

免费品尝这招以前还没有哪家卤菜店做过，徐桂芬的做法不但完善了酱鸭的口味，还让路人吃过后留下深刻的印象，很快提高了酱鸭的知名度，南昌人逐渐知道了煌上煌酱鸭，不少人被酱鸭的味道迷住，成为“煌上煌”的回头客。

从1994年开始，煌上煌酱鸭的“魅力”日渐大起来，慕名而来购买煌上煌酱鸭的人越来越多，在一些节假日的前夕，买酱鸭的顾客甚至排队排到了马路中间。酱鸭的热销带动了店内其他卤菜的销售，煌上煌烤禽社开始加速发展。

煌上煌烤禽社很少做广告，但却有着源源不断的客源，一个极重要的原因就是，煌上煌卤菜良好的口碑赢得了顾客的心。

从1995年起，为扩大规模，徐桂芬陆续在南昌市开设了几家煌上煌烤禽分社。随后，煌上煌的烤卤熟食进入全省，并开始涉足外省市市场。后来，在全国许多城市，地道南昌口味的煌上煌卤菜也和温州卤菜、潮州卤菜一样，占据了不少市场份额。

煌上煌烤禽社在稳步发展，仅凭煌上煌酱鸭这“一招鲜”不可能永远“吃”遍天下，徐桂芬清醒地意识到这一点。在不断开发烤卤熟食新品种的同时，徐桂芬还开始尝试进入熟食产业的相关领域，利用多元化增强竞争力。徐桂芬设立了江西皇禽食品有限公司，将卤菜熟食进行真空包装销售。这样，不但能解决新鲜卤菜保质期短的难题，还争取到了新的客户群。1998年，徐桂芬看准月饼市场，推出酱鸭馅的月饼，很快得到市场的肯定。在生产月饼的基础上，徐桂芬于2001年设立了煌上煌·贝帝斯饼业公司，全面进军西点行业。

2004年12月3日下午，在人流如织的南昌市二七南路上，外墙雪白的江西煌上煌集团办公楼显得十分普通，如同徐桂芬开的第一家煌上煌烤禽社那样，丝毫不惹人注目，但它如今的实力已非当年的小作坊可比。1993年，“煌上煌”还不过是绳金塔一家前店后坊的熟食小店，此时的“煌上煌”已是拥有资产近亿元的集团公司，实现了从家庭式作坊到现代化企业的成功嬗变，公司属下的煌上煌烤禽连锁店在南昌市内就有约70家，在全国共有150多家，这样的业绩不仅在江西省首屈一指，在全国



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

的熟食行业也算得上佼佼者。

徐桂芬的设想是：煌上煌集团要建设成为国内一流的以肉食品加工为主业的企业集团，跻身全国民营企业 500 强行列。

回顾自己走过的路，徐桂芬认为，良好的社会大环境帮助自己完成了“煌上煌”的创业。徐桂芬常说的一句话是：“世上无难事，只怕有心人。”这也是她从商的一条坚定理念。如果要分析她的成功，能吃苦、具有坚忍不拔的意志力才是徐桂芬开拓事业的关键。

一只酱鸭不过十几块钱，徐桂芬历经 9 年，能在手中生出一个拥有近亿元资产的现代化企业，这样的成功似乎让人感觉不可思议。

徐桂芬说：“要善于抓住身边的机会，敢于冒险，敢于实践。”当初，徐桂芬敏锐地抓住了市场的商机，用鸭子打天下，并最终在竞争激烈的卤菜熟食市场取胜，徐桂芬的创业历程就是这么简单。

社会的转型时期，市场商机数不胜数。“煌上煌”的故事说明，即使在鸭子这种看似不起眼的产品上做文章，只要找准市场的空白点，将其做大做强，也完全可以成就一番大事业。

我们每个人可能都面临着人生的局限和困难，但只要有顽强打拼的精神，人生就一定会有所成就！



坚忍不拔才会成功

成大事之人，不唯有超世绝伦之技，亦必有坚忍不拔之志。这个坚忍不拔之志就是毅力。

侨兴集团的老板吴瑞林 12 岁开始立志赚钱，从 17 岁起就在商场上摸爬滚打。经历了几起几落，他面对命运的波峰浪谷，屡败屡战，永不言败，所以才能有今天的成功。

吴瑞林出生在泉州农村，家中共有 12 个姊妹，家境的穷困可想而知。吴瑞林在读了 5 年书后，因为贫穷而不得不辍学务农。17 岁那年，他跑到石狮学裁缝，师傅看他机灵聪明，就带他学做生意。表面上他们



第一章 投资理财要有梦想

是做一身中山装赚 1 元 4 角加工费的裁缝生意，暗地里，师徒二人悄悄地从外地倒腾一些小东西回来偷偷卖掉。

在年底，村里开会表扬那些挣了高工分的人家，吴瑞林心里暗自得意，因为就是那些高工分的人一年挣的钱，也没有他倒腾小生意一个星期赚的多。

倒腾小生意不仅使他有了最初的资本，而且也转换了脑筋，开阔了眼界。吴瑞林说，早年的拜师学艺让他终身受益，从那时起他就明白了，同样的人、同样的时候，识不识得机会，就会有不同的命运。

后来，吴瑞林学成出师，自己开了一家裁缝铺，还办起了裁缝班，22 岁的他就成了万元户。后来，他兴建了一个采石厂，但一场大火把他从万元户烧成了穷光蛋。

1982 年，吴瑞林拿出所有的积蓄，大胆地承包了镇里面一个已经关门多时的旧服装厂。在吴瑞林的努力下，工厂曾发展到 300 人的规模，他也很快富甲一方。可是好运不长，1985 年，一位被视为最好合作伙伴的台商给他下了一批冬装订单，待他购回原料如期完工时，他却再也找不到那位台商了。靠贷款购料做出来的数十万元成衣只好堆在仓库里，工厂因此被迫停产，欠下工人工资十几万元。

正是这次经历让他深深懂得，做企业，尤其是刚开始的时候，保持足够的现金流是第一重要的。资金不断的流动可以给你带来利润，资金流一旦停滞，很快就会让你死亡！

服装厂倒闭后，吴瑞林领着一家人来到了深圳。在离开家乡之前，吴瑞林曾专门到银行和镇上领导那里讲明：我现在虽然没办法还债，但银行的利息我一定想办法按月支付，工人的工资将来也一定会还！

来到深圳后，他在一个老乡办的电话机厂里做车间主任。在那里，他再一次显示了自己的精明。

那是一个专做来料加工的厂子，吴瑞林很快发现，因为现有的加工业务有限，车间里设备和人员都没有达到满负荷工作状态。他从中看到了机会，于是向老乡提出，愿意出资 25000 元承包车间，在保证满足工厂订单之外，要求可以用空隙另外联系接单，所得与厂里按比例分成。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

吴瑞林与作为老板的老乡都没料到的是，到了年终结算时，吴瑞林的收入竟高达 38 万元。老乡见如此有利可图，将钱分给吴瑞林之后，便撕毁了原定 3 年的承包合同。吴瑞林用这笔钱还清了办服装厂所欠的银行贷款和工人工资。

后来，吴瑞林通过关系得到消息，浙江有一家生产喇叭的厂子准备在深圳设办事处。吴瑞林成功地说服了厂方代表，取得了该公司在深圳的产品代理权。他租了一处平房，办公、仓库、住宿都在一起，自己负责上门推销，儿子负责送货，老婆兼仓库管理和后勤服务，一个家族企业的雏形也从那时开始搭建起来。

那个时候的深圳，一直在修建、拓宽道路，吴瑞林立刻意识到发财机会：道路搞好了之后，下一步肯定就是发展通信，而通信发展的结果，就是电话机的热销。

精明过人的吴瑞林用手头仅有的 25000 元入股，与一位香港商人合伙办了一家电话机来料加工厂。两年后，他投资的 25000 元钱增长了 100 倍，成为 250 万元，他挖掘到了真正意义上的第一桶金，完成了资本的原始积累。

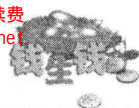
回顾吴瑞林这三落三起，给我们的启示就是：坚持就是胜利！坚持就是成功！



走向财富离不开顽强拼搏

“金刚不能夺其志。”大凡成就伟大事业的人物，必有百折不挠之志，闯荡商界要有所成就，更是多经磨难挫折才能够成就丰功伟业。

有个新词叫“无商不艰”。这个词很有创意，也很精辟。武汉温州商会副会长、武汉万家隆超市有限公司董事长罗云远可称得上是艰苦创业的典型代表。创业初期，16 岁的罗云远身上只有几十元钱，曾经因为走投无路而在武汉街头饿了三天三夜。而现在，他参与投资创建的武汉温州工业园占地 1000 多亩，首期投资就接近两亿元。



第一章 投资理财要有梦想

1987年,16岁的罗云远只带了100多元钱就只身出门。到达武汉后,他身上只剩下几十元钱了。那个时候,他也很担心生存问题。最初的几天,他天天吃面条,而到了最后,整整三天没有吃东西。

后来,他在老乡和朋友的帮助下,租了一个门面,又四处找老乡,从老乡那里借了一部分货物,一间不起眼的小店就这样开张了。开始几年,生意勉强能糊口。自1992年起,他开的店经营状况一年比一年好,每年的收入都能有几十万元。

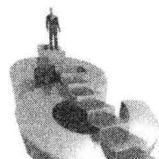
生意做顺了之后,他的顾客越来越多。由于大多数顾客来自周边的县城,他们喜欢讨价还价,罗云远不喜欢与这类人接触,所以就请了一个人帮自己经营。但他不慎看走了眼,这个人几乎将他的生意做砸了。这时候,罗云远又力挽狂澜,苦心经营,最后使生意慢慢地好转。

商人对金钱的野心是路人皆知的,罗云远当然不满足于一年几十万元的收入。他后来在民生路与一位台湾人合作,开发了华中五金市场,取得了很大的成功。

施仲谋是另一个可圈可点的艰苦创业的模范。他出生在浙江义乌一个贫寒的家庭中。穷人的孩子早当家,他从小就极为懂事,谦虚好学。小学阶段,他的学习成绩始终在班上前5名。由于家庭的原因,施仲谋小学毕业后不能读初中,就在农村放起了牛,成了一个名副其实的放牛娃。为了给家里减轻负担,他喂过猪,打过柴,养过羊。为了挣上几元钱,施仲谋爬山越岭,一天走40公里路走村串户去卖豆腐卤;他还饿着肚子到山上背树枝换钱,任凭树枝在背上划出一道道伤痕;他还拜师学建筑,竟在3年之内组织起好几百人的建筑队,独立承包建筑项目。

然而,正当施仲谋准备在建筑行业大展宏图之时,由于合同单位违反合同,致使包工队受到不公正对待。1979年,施仲谋一气之下打起背包走出了建筑队。从此,施仲谋开始了闯荡商海的漫长生涯。唐僧到西天取经也不过14年,施仲谋却在22个春秋中跌宕起伏,历尽坎坷,但他百折不挠,锲而不舍,终成事业。

1979年,施仲谋靠6年省吃俭用积攒下来的400元钱开始了辗转商海的生涯。施仲谋只身跑到了温州永嘉,推销起针头线脑的小商品。往



投资理财——别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

返义乌与永嘉，来回3天，他走了400多公里路，赚了97元钱，激发了他经商的兴趣，也让他定位了自己今后的追求方向。

但是，好事多磨，上帝欲其兴旺，必先使其受伤；上帝欲其灭亡，必先使其疯狂。施仲谋前4次的经商，开始都是一帆风顺，最后却两手空空。

第一次，施仲谋筹集了800元钱，从义乌到广州，从广州到温州，又从温州到义乌，整整半年时间，风里来雨里去，以小商品零售、批发赚钱，挣了将近两万元。

两万元，这在当时可是个不小的数目。然而没想到的是，当他在火车站一觉醒来后，这两万元钱就不翼而飞了。两万元钱，可是自己半年来的心血啊！施仲谋孤立无援地站在灰蒙蒙的天空下，五味俱全，他默默地承受着痛苦，没有眼泪，没有气馁。小偷偷走的只是他的血汗钱，却偷不走他那坚忍不拔的毅力。

回家休整一段时间之后，施仲谋借了900元钱，走上了他的第二次经商之路。这一次，他买了一张全国地图，背着三个大包，里面装满了项链、头花等小商品。他走广州，闯大连，足迹遍及14个省。有时在烈日下叫卖，有时在大雨中前行。饿了，吃5角钱一碗的素面；累了，睡2元一晚的旅店。一路走一路卖，一个月下来，挣了不到1000元。就是这笔血汗钱，最后还被某工商局罚掉了950元。

施仲谋只好又默默地回到了自己的农村老家。只有在家中，他才能享受疲惫后的小憩，犹如一艘经历了一次远行的航船，只有在港湾稍作休整后才能再次起航一样。

一年之间，两次起落，却丝毫没有影响施仲谋在商海里奋进的步伐。第三次经商是在1981年，施仲谋再次筹集了3000多元钱，将义乌的小商品带到广西的南宁、福建的石狮、广东的汕头等地卖。半年过去了，他用挣的1万多元买了鸡毛，准备回家制作成工艺品。不料鸡毛全部被铁路部门没收，施仲谋再次身无分文地回到了义乌。

几次出乎意料的损失，使得施仲谋的意志得到了磨炼。“生活不全是光与彩，也有黑暗和不幸，但是只要自己不倒，谁也打不倒你！”从几次做小买卖的体验中，施仲谋悟出了这一点。



第一章 投资理财要有梦想

1983年，施仲谋第四次外出经商。这一次，他选择了贵州遵义。他守法经营，小买卖做得红红火火。正当他以更大的信心加大投入时，因为进货上的一字之差，将5万双“农田鞋”误写为“农田袜”。此举不仅使施仲谋亏掉了所挣的2万余元，还欠下货款近3万元。

四次外出闯荡，四次失败而归。然而，施仲谋却不以为然。他认为，失败往往比成功更能给人以刻骨铭心的记忆，也更能给人以奋发向上的动力。正因为如此，跌倒后的施仲谋总能重建信心，再次奋起。这也是他日后能发达之关键。

从遵义回到义乌后，施仲谋又借款从广州买了机器，办起了家庭塑料厂。靠着义乌中国小商品城这一全国最大的小商品批发市场，再加上自己的吃苦耐劳，施仲谋将以前所欠的债务彻底还清，还给家中年迈的父母买回了彩电等物，并翻开账本让家里人看，他成了老板。

1987年9月，施仲谋来到了乌鲁木齐这片神奇而诱人的土地，开始了他天山脚下的经商之路。当时乌鲁木齐的市场经济相对落后，是一块待开垦的处女地，发展的潜力巨大。那时，在义乌已有了第二代小商品批发市场，而在新疆人眼中，批发市场依然是个较为陌生的名词。

施仲谋为了追求工作的效率，时常是打的来，打的去，这引起了当时连出租车都很少的乌鲁木齐市人的关注。再加上那时施仲谋做的是电子表生意，从广州进货。这就引发了后来出现“义乌—农民特大走私案”的小报报道。当地政府有关部门还专门为此下发了“红头文件”。此事折腾了整整半年，施仲谋经济损失达10万余元。

邓小平同志视察南方的讲话给中国大地带来了盎然的春意。乘着这股春风，以施仲谋为首的义乌个体户在义乌市政府的大力支持下，与国有企业新疆木材加工总厂联合办了一个义乌分市场。施仲谋结合义乌第三代小商品市场开发的特点，决心要做大市场。他的思路是以浙江义乌、乌鲁木齐、霍尔果斯、阿拉木图为连接点，形成一条畅通的小商品批发线路，将产品推向国外。同时，他在投资风险大、起步艰难的情况下，为这个市场带头分期集资近800万元。

由于新疆商贸城引进了南方市场的管理方法、模式以及开拓性地建设新疆特色大市场的思路，使得该市场在短短几年内取得了长足的发展。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

市场正式营业时，每个摊位价值 4000 多元，几个月后，就飙升至 20000 多元。如今，该市场已牢牢地坐稳了西北小商品批发市场的头把交椅。

从初闯新疆时的屡受磨难，到如今在天山脚下的功成名就，施仲谋在人生道路上书写了自己的辉煌。

对于自己闯荡商海的 22 年的总结，施仲谋是这样说的：对待艰难困苦，只要不断进取，前面总是一片蓝天！

像“疯子”一样不屈不挠

2000 年 7 月，杭州人马云成为 50 年来第一个登上美国权威财经杂志《福布斯》封面的中国大陆企业家，其理由是马云创建了全球最优秀的电子商务网站。杂志对他有这样的描写：“这个长相怪异的人有拿破仑一般的身材，同时也有拿破仑一样的伟大志向……凸起颧骨，扭曲的头发，淘气的露齿笑，一个 1.52 米高，45.36 千克重的顽童模样。”

可是谁又能想到，这个多次入选“CCTV 十大经济年度人物”，被评委会认为是“推动了中国商业信用建立”的马云，在几年前还是很多人口中的“骗子”呢！

1995 年，马云离开教了 6 年半书的杭州大学，决定创业。他回忆说：“当时觉得互联网不错，就找了 24 个人到我家里，对着他们讲了 2 个小时。他们没听懂，我自己也没讲明白，结果 23 个人反对。想了一晚上，第二天一早我还是决定继续做，于是成立了中国黄页。”

互联网上最早出现的以中国为主题商业信息网站，正是“中国黄页”，所以国外媒体称马云为中国的“Mr.Internet”。可是，那时候很多人还不知互联网为何物，他们称马云为骗子。马云说：“1995 年，我第一次上中央电视台，有个编导跟记者说：这个人不像好人！”其实在很多没有互联网的城市，马云一律被称为骗子。

然而马云仍然像疯子一样不屈不挠。在以后的很长时间内，在杭州街头的大排档里，经常有一群人围着一个叫马云的人，听他口沫乱飞地



第一章 投资理财要有梦想

推销自己的“伟大”计划。

可是谁曾想到,这个“骗子”当选十大经济人物的核心理由是“推动了中国商业信用建立”呢?缺乏信用,是目前中国经济增长的一个瓶颈问题。当企业在互相抱怨,而银行和政府也对之无从下手时,马云却在自己的网站上一步步地创建诚信的气氛。

马云提出的口号是:“让诚信的商人先富起来。”阿里巴巴中文站的“诚信通”现在成了火爆的品牌。诚信通的做法很简单:一个企业在网上的诚信记录由它的客户来写,由不断加入的新客户来评定。如果记录里有不好的记录,阿里巴巴会张榜公布出来。

就这样,“骗子”成了中国商业信用的先驱。

马云说:“阿里巴巴一直想做一个影响全世界经济或者是亚洲经济,至少是中国经济的一家公司。”

一家互联网企业想影响中国甚至世界经济,马云被当做是狂人。而就是这个被称之为“骗子”、“疯子”、“狂人”的马云,10年来从未动摇过做电子商务的信念。2000年,互联网处于低潮,阿里巴巴被迫关闭了北美等分部。马云说:“我在长安街漫步,又回去睡了两个小时,起来之后说:我们重新来。”

2002年年底,阿里巴巴全面赢利,公司已经汇聚了近220个国家和地区的550万商人会员,每天向全球提供640余万条商业供求信息,年交易额接近200亿美元。2003年,阿里巴巴实现了一天收入100万元;2004年,实现了一天利润100万元;2005年,“狂人”马云又将目标定为一天缴税100万元。

获奖后马云显得更加“狂妄”。他告诉记者,要感谢阿里巴巴550万商人会员,是他们把自己“创办一个全世界最伟大的公司”的梦想变成一个现实。

“中国的很多互联网公司可以模仿雅虎、AOL、亚马逊、EBAY,阿里巴巴模仿谁?我们只能跟着使命感走。”马云说,“这个使命不是赢利、上市,而是改变世界,尤其是中国商业世界的规则。”



投资理财

别以为你懂理财

——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍



穷人做事情，富人做事业

穷人为什么穷？富人为什么富？主要就在于两者的心态不一样，穷人对待任何事情都抱着做事情的态度，做完就行，其余不管；而富人呢，无论做什么工作、处于什么样的岗位，他都会以做事业的态度认真对待。事情和事业，虽只有一字之差，境界却有天壤之别。

如果有人投资让你去开一个杂货店，你会怎么想？

从做事情的角度考虑，开杂货店用不着风吹日晒雨淋，除了进货，大部分时间都是坐着，可以闲聊，可以看报，可以织毛衣，不可谓不轻松。钱也有得赚，进价6角的，卖价1元，七零八碎地1个月下来，衣食至少无忧，干吗不做？

但换一个角度想，开了杂货店，你就开不成百货店、饮食店、书店、鞋店、时装店，总之，做一件事的代价就是失去了做别的事的机会。人生几十年，如果不想在一个10平方米的杂货店内耗掉，你就得想到底做什么更有前途。从事业的角度，你要考虑的就不是轻松，也不是1个月的收入，而是它未来发展的潜力和空间到底有多大。

杂货店不是不可以开，而是看你以怎样的态度去开。如果把它当做一件事情来做，它就只是一件事情，做完就脱手。如果是一项事业，你就会设计它的未来，把每天的每一步都当做一个连续的过程。

作为事业的杂货店，它的外延是在不断扩展的，它的性质也在变。如果别的店只有两种酱油，而你的店却有10种，你不仅买一赠一，还送货上门，免费鉴定，传授知识，让人了解什么是化学酱油，什么是酿造酱油，你就为你的店赋予了特色，你的口碑越来越好，渐渐就会有人舍近求远，穿过整个街区来你的店里买酱油。当你终于舍得拿出钱去注册商标时，你的店就有了品牌，有了无形资产。如果你的规模扩大，你想到增加店面，或者用连锁的方式，或者采取特许加盟的方式，你的店又有了新概念，有了进一步运作的基础。



第一章 投资理财要有梦想

这就是事情和事业的区别，也是穷人和富人的差距。

记得一位哲人说过：如果一个人能够把本职工作当成事业来做，那么他就成功了一半。然而，不幸的是，对今天的一些人来说，工作却并不等于事业。在他们眼里，找工作、谋职业不过是为了养家糊口、混日子而已。

1974年，麦当劳的创始人雷·克洛克，被邀请去奥斯汀为得克萨斯州立大学的工商管理硕士班做讲演。在一场激动人心的讲演之后，学生们问克洛克是否愿意去他们常去的地方一起喝杯啤酒，克洛克高兴地接受了邀请。

当这群人都拿到啤酒之后，克洛克问：“谁能告诉我，我是做什么的？”当时每个人都笑了，大多数MBA学生都认为克洛克是在开玩笑，没人回答他的问题。于是克洛克又问：“你们认为我能做什么呢？”学生们又一次笑了。最后，一个大胆的学生叫道：“克洛克，所有人都知道你是做汉堡包的！”

克洛克哈哈地笑了：“我料到你们会这么说。”他停止笑声，并很快地说：“女士们、先生们，其实我不做汉堡包业务，我真正的生意是房地产。”

接着，克洛克花了很长时间来解释他的话。克洛克的远期商业计划是，基本业务将是出售麦当劳的各个分店给各个合伙人。他一向很重视每个分店的地理位置，因为他知道房产和位置将是每个分店获得成功的最重要的因素。同时，当克洛克实施他的计划时，那些买下分店的人也将付钱从麦当劳集团手中买下分店的地。

麦当劳今天已是世界上最大的房地产商了，它拥有的房地产甚至超过了天主教会。今天，麦当劳已经拥有美国以及世界其他地方的一些最值钱的街角和十字路口的黄金地段。

克洛克之所以成功，就在于他的目标是建立自己的事业，而不仅仅是卖几个汉堡包赚钱。克洛克对职业和事业之间的区别很清楚，他的职业总是不变的：是个商人。他卖过牛奶搅拌器，以后又转为卖汉堡包，而他的事业则是积累能产生收入的地产。

追求财富应该成为一个事业，而不是为单纯的享受。在亿万富翁



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

的成功因素中，他们把追求财富当做一种事业是其中极其重要的一项。如果你把追求财富当做一种事业，就会站在一个更高的角度来看待它，因而也就更容易在生意场上取得成功，因为你已经获得了超越、获得了幸福。从对许多经济成功人士的采访看，赚钱之所以使他们感到快乐，不在于自己的金钱增加了多少，而在于自己通过赚到的钱来证明自己行，这种满足感才真正是快乐的源泉。这种满足感使自己在赚钱的时候感觉自己是在从事一种事业，从而极大地激发自己的创造性和幸福感。

张明高中毕业后随哥哥到南方打工。他和哥哥在码头的仓库给人家缝补篷布。张明很能干，做的活儿也精细，当他看到别人丢弃的线头碎布就会随手拾起来，留着备用，好像这个公司是他自己开的一样。

一天夜里，暴风雨骤起，张明从床上爬起来，拿起手电筒就冲到大雨中。哥哥劝不住他，骂他是个傻蛋。

在露天仓库里，张明察看了一个又一个货堆，加固被掀起的篷布。这时候老板正好开车过来，他见张明已经成了一个水人儿。

当老板看到货物完好无损时，当场表示给他加薪。张明说：“不用了，我只是看看我缝补的篷布结不结实。再说，我就住在仓库旁，顺便看看货物只不过是举手之劳。”

老板见他如此诚实，如此有责任心，就让他到自己的另一个公司当经理。

公司刚开张，需要招聘几个文化程度高的大学毕业生当业务员。张明的哥哥跑来说：“给我弄个好差使干干。”张明深知哥哥的个性，就说：“你不行。”哥哥说：“看大门也不行吗？”张明说：“不行，因为你不会把活儿当成自己家的事干。”哥哥说：“你真傻，这又不是你自己的公司！”临走时，哥哥说张明没良心。张明却说：“只有把公司当成是自己开的，才能把事情干好，才算有良心。”

几年后，张明成了一家公司的总裁，他哥哥却还在码头上替人缝补篷布。这就是带着事业心做事与混日子者之间的区别。

英特尔总裁安迪·格鲁夫应邀对加州大学的伯克利分校毕业生发表演讲的时候，曾提出这样一个建议：



第一章 投资理财要有梦想

“不管你在哪里工作，都别把自己当成员工，应该把公司看做自己开的一样。你的职业生涯除你自己之外，全天下没有人可以掌控，这是你自己的事业。”

从某种意义上来说，做事情的人就是在为钱而工作，而做事业的人却让钱为自己而工作。

为钱工作和让钱为你工作是两种不同的观念，它们产生出两种不同的结果。工作不是我们的目的，钱也不是，它们只是达到最终目的的手段或工具而已。所以，不能为工作而工作，更不能为钱而工作。在工作中不断学习，让钱为你工作是赢家的一个重要秘诀。事实胜于雄辩，让我们来看看成功者的例子吧。美国百万富翁罗·道密尔，是一个在美国工艺品和玩具业富有传奇性的人物。道密尔初到美国时，身上只有5美元。他住在纽约的犹太人居住区，生活拮据。然而，他对生活、对未来充满了信心。在18个月内，他换了15份工作。他认为，那些工作除了能果腹外，都不能展示他的能力，也学不到有用的新东西。在那段动荡不安的岁月里，他虽然经常忍饥挨饿，但始终没有失去放弃那些不适合他的工作的勇气。

一次，道密尔到一家生产日用品的工厂应聘。当时该厂只缺搬运工，而搬运工的工资是最低的。老板对道密尔没抱希望，可道密尔却答应了。

之后，每天他都七点半上班，当老板开门时，道密尔已站在门外等他。他帮老板开门，并帮他做一些每天例行的零碎工作。晚上，他一直工作到工厂关门时才离开。他不多说话，只是埋头工作，除了本身应做的以外，凡是看到的需要做的，总是顺手把它做好，就好像工厂是他自己开的。

这样，道密尔靠勤劳工作，比别人多付出努力学到了很多有用的东西，而且赢得了老板的绝对信任。最后，老板决定将这份生意交给道密尔打理。道密尔的周薪由30美元一下子加到了175美元，几乎是原来的6倍。可是这样的高薪并没有把道密尔留住，因为他知道这不是他的最终目标，他不想为钱工作一生。

半年后，他递交了辞呈，老板十分诧异，并百般挽留。但道密尔有他自己的想法，他按着自己的计划矢志不渝地向着最终目标前进。他做



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

起基层推销员，他想借此多了解一下美国，想借推销所遇到的形形色色的顾客来揣摩顾客的心理变化，磨炼自己做生意的技巧。

两年后，道密尔建立了一个庞大的推销网。在他即将进入收获期，每月将会有 2800 美元以上的收入，成为当地收入最高的推销员时，他又出人意料地将这些辛辛苦苦开创的事业卖掉，去收购了一个面临倒闭的工艺品制造厂。

从此，道密尔凭着在以前的工作中学到的知识和积累的经验，对公司的每一项程序存在的缺点进行了一系列调整，人员结构、过去的定价方式都作了相应的变化。一年后，工厂起死回生，获得惊人的利润。5 年后，道密尔在工艺品市场上获得了极大的成功。

如果是一个纯粹为做事而工作的人，他是绝不会放弃日用品厂和推销员的职位的，正是一颗想要做事业的心成就了道密尔。

同一件事，对于工作等于事业者来说，意味着执著追求、力求完美；而对于工作不等于事业者而言，意味着出于无奈不得已而为之。

在当今社会，轰轰烈烈干大事、创大业者不乏其人，而能把普通工作当事业来干的人却是凤毛麟角。因为干事创业的人需要有较高的思想觉悟、高度的敬业精神和强烈的工作责任心。工作就是生活，工作就是事业。改造自己、修炼自己，坚守痛苦才能凤凰涅口。这应当是我们永远持有的人生观和价值观。丢掉了这个，也就丢掉了灵魂；坚守了这个，就会觉得一切都是美丽的，一切都是那么自然。这样一想，工作就会投入，投入就会使人认真，工作就会有激情，而激情将会使人活跃。

有一句话说得好：“今天的成就是昨天的积累，明天的成功则有赖于今天的努力。”把工作和自己的职业生涯联系起来，对自己未来的事业负责，你会容忍工作中的压力和单调，觉得自己所从事的是一份有价值、有意义的工作，并且从中感受到使命感和成就感。

在有些人眼里，职业仅是谋生的手段。他们身在工作中，却无法认识到其价值，只是迫于生活的压力而劳动。他们轻视自己所从事的工作，自然无法投入全部身心。有许多人认为自己所从事的工作低人一等，在工作中敷衍塞责、得过且过，而将大部分心思用在如何摆脱现在的工作



第一章 投资理财要有梦想

环境上了。这样的人在任何地方都不会有所成就。

成功人士从不在乎职业的高低贵贱，在他们眼里，任何一种职业都不仅是谋生的手段，而是一种与他们的人生命运紧密相连的事业，所以他们热情高涨，坚持不懈。

对职业表面呈现的地位、权贵等，富人无动于衷。在他们看来，所有职业的运作本质都一样，那些看起来雅致之极的工作，背后的经营手法都差不多。

做事业是会带来丰厚回报的，而做事情是会耗费大量时间和精力，事情做得越多，越成就不了大事业。

做事业和做事情，差之毫厘，谬以千里。

任何事都可以做的，就看你怎样去做，是把它当一件事情，还是当一项事业来做。其实，每个人都应该有自己的创富计划，有自己的梦想追求，只有这样才能更好地实现自己的计划和梦想。

我们身边就不乏这样的人，他们几乎每年都换一个工作，甚至一年换几个工作。只要每次换工作的收入比现在的公司更高，就会欣然前往。这些人虽然忙忙碌碌这么多年，虽然赚了点小钱，有了点积蓄，生活得到了些改善，可是却一事无成，离脱贫致富的目标还是有很大的距离。

经济上的窘迫会促使人们作出急功近利的现实主义抉择。一个想有所成就的人一定要在心中弄清楚：自己适合做什么，哪个领域、哪个岗位才是自己终生事业所在。弄明白这个问题之后，我们就应该选准一行坚定不移地做下去。也许在开始的时候或某些阶段，经济上的收益并不令人满意，但只要是兴趣所在，这一行真的适合自己，就应该不为眼前利益所动，咬牙坚持下去。

做事情也许只是解决燃眉之急的一个短期行为，而做事业则是一个终生的追求。



投资理财

别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍



富人从不安于现状

永不满足是使事业成功的强有力的刺激，尤其是与特定的目标相结合的时候。

约翰·伍迪在他从事的体育领域相当成功。年轻时，他多次参加奥运会，累计得过 10 枚金牌。在他执教的 20 多年里，又培养了 11 位获得世界冠军的运动员。

“你认为一个人要成功，最重要的是什么？”有一天，在一次训练的过程中，他的一个学生问他。

“不安于现状，永远追求新高度。”约翰·伍迪说。

约翰·伍迪认为，作为一个运动员，在其成长过程中，会经历很多阶段，在任何一个阶段安于现状，都可能导致运动生涯终止。比如，一个运动员如果取得地区冠军就满足了，他绝对不可能取得全国冠军；当他取得全国冠军就满足了，他绝对不可能取得世界冠军；当他取得一项世界冠军就满足了，他绝对不可能取得下一项世界冠军。

“生命不息，奋斗不止，我经常这样教导我的队员。”约翰·伍迪说，“他们没有让我失望。”

事实上，整个世界都是竞技场，每一个人从出生那天起就投入到比赛中了，比学习成绩，比工作成果，比事业成就，比家庭幸福……成功的人，总是那些不安于现状的人。

如果你想要成为亿万富翁，就必须存有不满足于现状的念头。

有一个叫李刚的人，他曾经在一家合资企业任首席财务官。在成为首席财务官之前，他工作非常卖命，并作出了突出的成绩。老板非常赏识他，第一年就把他提拔为财务部经理，第二年提拔他为首席财务官。

坐上首席财务官职位后，拿着丰厚的薪水，驾着公司配备的专车，住着公司购买的豪宅，他的生活品质得到了很大的提升。然而，他的工



第一章 投资理财要有梦想

作热情却一落千丈，他把更多的精力放在了享乐上面。

当朋友问他还有什么追求时，他说：“我应该满足了，在这家公司里，我已经到达自己能够到达的顶点了。”李刚认为公司的 CEO 是董事长的侄子，自己做 CEO 是不可能的，能够做到首席财务官就到达顶点了。

他在首席财务官的位置上做了差不多一年的时间，却没有干出一点儿值得一提的业绩。朋友善意地提醒他：“应该上进一点儿了，没有业绩是危险的。”

没想到，李刚竟然说：“我是公司的功臣，而且这家公司离不了我李刚，老板不会把我怎么样的！”

他甚至在心里对自己说，丰厚的薪水永远属于我，车子永远属于我，房子永远属于我，没有人可以夺去，因为没有人可以替代我。

的确，公司很多工作都离不开李刚。然而，他的糟糕表现还是让老板动了换人的念头。终于，在一个清晨，李刚驾着车，和往日一样来到公司，优越感十足地迈着方步踱进办公室时，第一眼看到的却是一份辞退通知书。

被辞退了，丰厚的薪水没了，车子不得不还给公司。而且，他还从舒适的房子里搬了出来，不得不去租一间小得可怜的、上厕所都不方便的小套间。

青年时期轻而易举地获得成功，若从此而心满意足，那将成为获得最终成功的障碍。“10 岁神童，15 岁才子，过了 20 年只是平平凡凡的人了。”这句俗语说透了其中的含义。

贫困的人常能白手起家；反之，继承父母财产的人却往往家道中落。如此看来，没有欲望的人就好比没有上发条的钟表一样，要钟表走动，必须费些力气上紧发条。有一位母亲就说了下面的话，为她的儿子上紧了发条：“没有人比你更优秀。但是，倘若你不做番事业来证明，那么，你与别人也是毫无差异的。”

不能坚持正确目标并为之奋斗的年轻人，就犹如正在玩耍却又感到无聊的孩子一样，他们不知道自己要的是什么，总是撅着嘴。

“如果你意想不到地得到了 10 万美元，你要怎么利用呢？”曾有心理



学家向知识阶层提出这个问题。然而，由于被问及的人大部分都有固定的收入，以至于答案大体一致：要把一部分当养老金，以旅行或玩乐度其余生。要把这一笔意外的财富用来完成人生某个大目标者，一个也没有。这恐怕是因为持有大目标的人太少了。

意外得来的财富常使受益者大部分脱离了生产者的行列，变成了纯粹的消费者。而你是一点一滴地积累财富，在你成为富翁的那一天，你已成了一位人生经验十分丰富的人。

恐怕现在的年轻人都不愿听“先做小事赚小钱”这句话，因为他们大多雄心万丈，一踏入社会就想做大事，赚大钱。

当然，“做大事，赚大钱”的志向并没什么错，有了这个志向，你就可以不断地向前奋进。但说老实话，社会上真能“做大事，赚大钱”的人并不多，更别说一踏入社会就能“做大事，赚大钱”了。事实上，很多成大事、赚大钱者并不是一走上社会就取得如此业绩，很多大企业就是从伙计干起，很多政治家是从小职员做起，很多将军是从士兵当起，人们很少见到一走上社会就真正“做大事，赚大钱”的人！所以，当你的条件普通，又没有良好的家庭背景时，那么“先做小事，先赚小钱”绝对没错！你绝不能拿机遇赌博，因为“机遇”是看不到，难以预测的！

那么“先做小事，先赚小钱”有什么好处呢？

“先做小事，先赚小钱”最大的好处是可以在低风险的情况之下积累工作经验，同时也可以借此了解自己的能力和能力。当你做小事得心应手之后，就可以做大一点儿的事。既然赚小钱没问题，那么赚大钱就不会太难，何况小钱赚久了也可累积成“大钱”。

伟大的事业是由无数个微不足道的小事情积累而成的，小事情干不好，大事情也不会做成功。做任何事，不论大事小事，不论轻重缓急，都要一步一个脚印，力求把每一件事情做好，善始善终，不要心高气傲，不能急功近利。而且，人们在追求经济利益的同时，也应该兼顾社会效益，最终成就自己做大事的雄心。

做事如此，创富依然如此，不是一朝一夕就能收到显著成效的，需要我们为之长期努力奋斗。如果只是贪婪地梦想一夜暴富，结果一定适



第一章 投资理财要有梦想

得其反。无论投资还是做生意，都不能急功近利，做任何事都要慢慢来，不要心急，要步步为营，稳扎稳打。“不积跬步，无以至千里”，不积小钱，无以成富翁。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第二章 投资理财需要胆识



古今中外，大凡富有的人都是最勇于冒险的人。古话说：“不入虎穴，焉得虎子。”财富有时候就像传说中毒蛇守护的灵芝，它需要你冒着生命危险去采摘。当然，冒险不是鲁莽，而更多靠的是智慧和眼力。在这个风云变幻的投资世界，你永远无法杜绝风险的存在，然而只要充分认识风险，你完全可以凭着冒险的精神闯入财富王国。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



富贵本来就是险中求

富贵险中求。越想保住既得利益而不敢投资的人，就越发不了财，赚不到钱。天天垂头丧气的人，根本不可能致富。走路抬头挺胸，个性豪爽，敢冒风雨，披荆斩棘的人，才是财神爷的宠儿。因为性格乐观、敢冒风险是干好所有事情的基础。独木桥的那一边是美丽丰硕的果园，自信的人大胆地走过去，摘到甘甜的果实；缺乏自信的人却在原地犹豫：我能过得去吗？而果实早已被大胆行动的人摘走了。

摩根（1837~1913）是他那个时代的伟大的金融投资家，是美国人最熟悉的公众人物之一，连总统都要和他商讨问题。在国内，他从位于华尔街 23 号的办公室步行穿过大街时，极少不会引起投资领域的波动。毫不夸张地说：摩根在华尔街 23 号打一个喷嚏，美国金融界就很可能患感冒。

摩根曾经 3 次帮助挽救了美国经济危机，也就是 1873 年、1893 年以及 1907 年的华尔街危机，这 3 次救援行动都进一步加强了他的地位和声望，使得世人更愿意把钱交付给摩根保管。“战争及股票交易中的恐慌、破产、战时公债，这都是有利于摩根家族发展壮大的良好氛围。”多斯·帕索斯写道。

据《时代》杂志评估，J.P. 摩根的财产是“1 亿美元”，其中包括无论放在何处都价值 3000 万~6000 万美元的艺术品和其他收藏品。根据后来的估计，这个数字下降了大约 8000 万美元。不管怎样，这都是一笔巨大的财富，也许相当于现在的 15 亿~30 亿美元。

摩根能有如此的成就，与他对风险的驾驭能力是分不开的，他对风



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

险的理解极为透彻。他教导子女说：最出色的商人也无法认清所有的风险。他们对成功的可能性也许有一个粗略估计，但是，任何生意都不可能胜算 100%，努力到九成九，还怕一分不走运。所以，大商人通常都有几分赌性，只要有五成以上的把握，他们就敢尝试；对风险的不确定部分，他们靠胆量取胜。

摩根家族的祖先于 17 世纪初期从英国迁移到美国马萨诸塞州。至摩根的祖父约瑟夫·摩根的时候，他卖掉了马萨诸塞州的农场，到哈特福定居下来。

约瑟夫最初以经营一家小咖啡馆为生，同时还卖些旅行用的篮子。如此苦心经营了一些时日，逐渐赚了些钱，就开始盖了个很有气派的大旅馆。他还买了运河的股票，成为汽车业和地方铁路的股东。但使他赚了大钱的是保险业。

1835 年，约瑟夫投资参加了一家叫做“伊特那火灾”的小型保险公司。哈特福尽管是全美保险业的发祥地，而当时的保险公司仅仅有屈指可数的几家。所谓投资，也不要现金，只要你在股东名册上签上姓名即可。投资者在期票上署名后，就能收取投保者交纳的手续费。只要没有火灾事故，这无本生意就稳赚不赔。出资者的信用就是一种资本。

然而不久，纽约突发了一场特大火灾。投资者聚集在约瑟夫的旅馆里，一个个面色惨白，急得像热锅上的蚂蚁。

不少投资者显然没经历过这样的事件，他们惊慌失措，愿意自动放弃他们的股份。约瑟夫通通买下了他们的股份，说：“为了付清保险费用，我把这旅馆卖了也在所不惜。不过得有个条件，下一次签约时必须大幅度提高手续费。”

成败与否全在此一举。有一位朋友也想冒这个险，两人一起凑了 10 万美元，派代理人到纽约处理赔偿事项。

从纽约回来的代理人带回了投保者的现款，这款是新投保者付的比原来贵一倍的手续费。信用可靠的“伊特那火灾保险”已在纽约名声大振，投保者纷至沓来，约瑟夫的保险公司凤凰涅口，浴火重生。

一把大火反而使约瑟夫净赚 15 万美元。就是这笔巨款，奠定了摩根家族的基业。摩根的父亲吉诺斯·斯宾塞·摩根则以经营饭店起家，后



第二章 投资理财需要胆识

来他与银行家皮鲍狄合伙，专门经营债券和股票生意。

生活在商人世家，经受着特殊的家庭氛围与商业熏陶，摩根年轻时便敢想敢做，颇富商业冒险和投机精神。1857年，20岁的摩根从大学毕业，进入邓肯商行工作。有一次，他去古巴哈瓦那为商行采购鱼虾等海鲜归来，途经新奥尔良码头时，他下船后在码头一带散步。突然，一位陌生人从后面拍了拍他的肩膀：“先生，想买咖啡吗？我可以出半价。”

“半价？什么咖啡？”摩根疑惑地盯住陌生人。

陌生人马上自我介绍说：“我是一艘巴西货船船长，为一位美国商人运来一船咖啡，可是货到了，那位美国人却已破产了。这船咖啡只好在此等待别的买主。先生，您如果买下，等于帮我一个大忙，我情愿半价出售。但有一个条件，必须现金交易。先生，我是看您像个生意人，才找您谈谈。”

摩根跟随巴西船长一起看了咖啡，成色还不错。一想到价钱如此便宜，摩根便毫不犹豫地决定以邓肯商行的名义买下这船咖啡。然后，他兴致勃勃地发电报给邓肯。可是邓肯的回电是：“不准擅用公司名义！立即撤销交易！”

摩根心有不甘，无奈之下，只好求助于在伦敦的父亲。吉诺斯回电同意他用自己伦敦公司的户头偿还挪用邓肯商行的欠款。摩根大为振奋，索性放手一搏，在巴西船长的利诱下，他又买了其他船上的咖啡。

摩根初出茅庐，做下如此一桩大买卖，实在是冒险。然而上天偏偏对他眷顾有加，就在他买下这批咖啡不久，巴西便出现了严寒天气，使咖啡大大减产。就这样，咖啡价格暴涨，摩根便顺风顺水地大赚了一笔。

从咖啡交易中，吉诺斯认识到自己的儿子是个人才，有胆识，便出了大部分资金为儿子办起摩根商行，供他施展经商的才能。摩根商行设在华尔街纽约证券交易所对面的一幢大楼里，这个位置对摩根后来叱咤华尔街乃至左右世界风云起了不小的作用。

这时已经是1862年，美国的南北战争正打得不可开交。林肯总统颁布了“第一号命令”，实行全军动员，并下令陆海军对南方展开全面进攻。

一个偶然的机会，摩根结识了一位叫克查姆的朋友，他是华尔街一位投资经纪人的儿子。克查姆神秘地告诉摩根说：“我父亲最近在华盛





投资

理财

别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

顿打听到，北方军队士兵伤亡十分惨重！如果有人大量买进黄金，汇到伦敦去，肯定能大赚一笔。”

对经商极其敏感的摩根立刻心动不已，提出与克查姆合伙做这笔生意。克查姆自然跃跃欲试，他把自己的计划告诉摩根：“我们先与皮鲍狄先生打个招呼，通过他的公司和你的商行共同付款，购买四五百万美元的黄金，当然要秘密进行，然后将买到的黄金一半汇到伦敦，交给皮鲍狄，剩下一半我们留着。一旦皮鲍狄黄金汇款之事暴露出去，而政府军又战败时，黄金价格肯定会暴涨，到那时候，我们就堂而皇之地抛售手中的黄金，肯定会大赚一笔！”

摩根迅速地盘算了这笔生意的风险程度，爽快地答应了克查姆。一切按计划行事。正如他们所料，秘密收购黄金的事因汇兑大宗款项走漏了风声，社会上流传大亨皮鲍狄购置大笔黄金的消息，“黄金非涨价不可”的消息四处流传，于是很快形成了争购黄金的风潮。由于这么一抢购，金价飞涨。摩根眼看火候已到，迅速抛售了手中所有的黄金，趁此机会又赚了一笔。

这时的摩根虽然年仅 26 岁，但他那闪烁着蓝色光芒的眼睛看上去令人深不可测，再加上短粗的浓眉、胡须，让人感觉到他是一个深思熟虑、老谋深算的人。

此后的 100 多年，摩根家族的后代秉承了先祖的遗传，不断地冒险，不断地投机，不断地聚敛财富，终于打造了一个实力强大的摩根帝国。

当然，对类似摩根这种发国难财的投机行为，我们并不赞成，在此推崇的是摩根的冒险精神。



投资，从认识风险开始

没有人希望投资做亏本的买卖，谁都渴望投入多少成本，就可以获得多少相应比值的回报。然而，绝大多数时候，这只是投资者一种美好的愿望，因为他们随时都会被四面八方的风险吞没。投资是一种风险活



第二章 投资理财需要胆识

动,要想冒险投资有很大的收益,就必须深入了解投资的风险。

简单地说,风险就是亏损的不确定性。亏损是否发生不确定,亏损何时发生不确定,亏损在何地发生不确定,损失的程度不确定。

只有走近风险,了解风险,才能避开风险,投资才能获得成功。

一般情况下,常见的投资风险有以下几种。

(1) 财务风险:金融投资,如股票或债券,会因为发行公司经营不善,使股票价格下跌或无法分配股利,或使债券持有人无法收回本金和利息。

(2) 市场风险:市场变化不确定,往往给经验不足的投资者带来亏损。以股市来说,市场的景气与否往往会使持有股票的价格随之起伏,给投资者造成损失。

(3) 利率风险:这对债券投资者的影响最大,利率上升会使债券价格下跌,造成损失。

(4) 购买力风险:通货膨胀会使金钱贬值,丧失原有的购买力,投资利润若赶不上通货膨胀率,就是在赔钱。

根据投资者个人状况,投资风险又可以具体细分为以下几个方面。

(1) 本金损失的风险:不论是因市场因素或是创业优劣,都有损失本金的风险。

(2) 收益损失的风险:投资无法获得预期的收益,如租金收不到或无法分配到股利。

(3) 管理风险:以投资房产来说,购买一幢房子用来出租,投资者就必须亲自管理,若疏于管理,就可能造成亏损。

(4) 流动性风险:即急需要用钱时,将投资品适时变换为现金。一般银行存款、债券和多数股票都可以很快变现,流动风险较低;而房地产和收藏品变现较慢,流动性风险较高。

(5) 利率风险:对负有贷款债务的人而言,利率上升会使利息负担增加,除非是固定利率贷款。对靠利息收入维持生活的退休人员而言,利率降低会使收入减少。

这个世界上没有 100%的安全,有些投资者投资失败,问题不在缺乏冒险精神,而是冒了不该冒的险。他们不知道应该冒什么样的风险才能



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

投资成功。投资获得高回报依靠的是复利作用，而复利作用只有在高报酬下才能发挥最大作用。因此要冒正确的险，便是将钱投资在高回报的投资项目上，并勇于承担其所伴随的高风险。没有高回报的风险千万不要冒，例如，期货、彩票、短线操作股票，这些活动的风险皆很大，其报酬率皆为负值，换言之，这些都是高风险、负报酬的活动。你可以抱着娱乐的心态去从事以上的游戏，但千万不要将其作为一种事业，期望以此而发财。

天下根本没有高回报、零风险的投资机会。如果有人向你推荐一个高回报而无风险的投资机会，那么你根本不用考虑，他一定是骗你的。

大多数投资者是用闲钱去投资的。暂时不急于使用的、在解决基本生活以外余下的钱，都可以算是闲钱，唯有用这笔钱去投资才是最安全的。因为即使全部亏了，也不会对生活造成太大的影响。

没有人能预测到自己是亏是赚，但不怕一万，最怕万一。投资须谨慎，尤其是渴望致富的投资者，最坏的打算绝对需要。闲钱是你亏得起的金钱，有一个可能失败的心理准备，即使亏了也不会影响你的正常生活。当初，当科技股火时，有些人把全部财产都投入了科技股，将自己的未来都交给了这些股票。结果，一场游戏一场梦，很多高科技股大跌，股票拿去糊墙都没人要，留在手中，只能勾起伤心的往事。

投资市场有太多的可能：今日股价大升，明早醒了，突然又暴跌，大起大落。能够笑看风云的，便只有那些有最坏打算用闲钱投资的人；那些把生活费也拿去搏的人，失误之后就只能茶饭不思了。

成功的投资者有充足的心理准备，能够坦然面对投资市场中的风风雨雨。投资必然会有成败，要有最坏的打算，即使真的发生了最坏的事，也能够经受得住打击，有再战的勇气，不会因此而一蹶不振。



第二章 投资理财需要胆识



善于冒险，撑起一座财富大厦

冒险是投资者最可贵的精神之一，没有冒险就没有一座座崛起的财富大厦。然而真正善于冒险的投资者，都是去做值得冒险的事，然后努力降低风险。

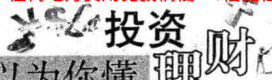
冒险是一门学问，善于冒险的人都是心中有数的人，他们不仅能正确地认识自己，而且对他们投资的市场也有一定的认识。基于此，他们作出大胆的异乎常人的选择就不足为奇。美国石油巨富保罗·格蒂就是一个“冒险之王”。

格蒂 1914 年从牛津大学毕业返回美国后，适逢美国石油工业进入方兴未艾的年代。格蒂找来石油方面的材料认真研读，又经过一番考察，之后毅然到石油界去冒险。他向父亲借了一笔款，开始了他的冒险事业。1916 年，格蒂领着一支钻探队来到马斯科吉郡，经过严密的勘测，他以 500 美元的价格租借了一块地产，决定在这里试钻油井。经过一个多月的艰苦奋战，终于打出了第一口油井，每天产油 720 桶。从此他进入了石油界。就在这年，他和他父亲合伙成立了“格蒂石油公司”。不到一年时间，他赚取了第一个 100 万美元，当年他仅有 23 岁。

1919 年，格蒂以更富冒险的精神，转到加利福尼亚州南部，进行他新的冒险计划。他最初的努力失败了，在这里打的第一口井竟是个“干洞”，未见一滴油。他不甘失败，在一块还未被别人发现的小田地里取得了租权，决心继续再钻。然而这块小田地实在太小了，不过比一间屋子的面积略大一点儿，而且只有一条狭窄的通路可进入此地，载运物资与设备的卡车根本无法开进去。他采纳了一个工人的建议，决定采用小型钻井设备。他和工人们一起，从老远的地方把物资和设备一件件扛到这块狭窄的土地上，然后再用手把钻机重新组合起来。办公室就设在泥染灰封的汽车上，奋战了一个多月，终于在这里打出了油。

随后，他移至洛杉矶南郊，进行新的钻探工作。这是一次更大的冒





别以为你懂理财——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

险，因为购买土地、添置设备以及其他准备工作，已花去了大笔资金，如果在这里不成功，那么他已赚取到的财富将会毁于一旦。他亲自担任钻井监督，每天在钻井台上工作十几个小时。打到 3000 米，未见有油。打到 4000 米，仍未见有油。当打到 4350 米时，终于打出油来了。不久，他又完成了第二口井的钻探工作。

格蒂的冒险虽然有失败，但他始终不放弃。1927 年，他在克利佛同时开 4 个钻井，又获得成功，收入又增加 80 万美元。这时，他建立了自己的储油库和炼油厂。1930 年，他父亲去世，他个人手头已积攒下数百万美元了。随后的岁月，机遇也常伴格蒂身边。他所租的田十之八九都会钻出油来。

事实上，冒险伴随格蒂事业的始终，直到他成为世界著名的财富大亨。



投资最忌盲目冒险

投资需要冒险，风险越大，成功后获得的回报就越丰厚。冒险对于投资者而言是个非常敏感的词，它既可以让你一夜腰缠万贯，也能让你转眼之间倾家荡产。冒险要避免盲目，否则会损失惨重。

2000 年年初，一位美国朋友来王先生家做客，给王先生 3 岁的儿子带来一款高科技玩具。这款玩具得到王先生所在小区里很多孩子的青睐，孩子们的喜爱让王先生发现了商机，他找来读大学的侄女帮忙翻译玩具英语说明书，并给美国的那家玩具公司发电子邮件咨询代理业务，这家美国玩具公司很快给王先生回邮一份外资合同，称加盟该玩具需要 90 万人民币，王先生没有这笔钱。然而他注意到了合同上的价格，每个玩具仅 40 美元，折合人民币才 300 多元，与国内市场上一些低端玩具价格相差不多。

王先生坚信投资该款玩具是一次值得冒险的机会。他说服反对的亲友，抵押了汽车和房屋，凑齐了 90 万元人民币，成为该玩具在中国北方



第二章 投资理财需要胆识

某城市的加盟店。玩具店火暴了几天后，便无人问津，积压了近千件，只得低价处理。不到半年时间，他赔了整整 60 万元！

这位王先生之所以失败，在于他忽略了很多问题：冒险并不等于盲从，而是在冷静思考后作出的果断决策。王先生毫无外贸经验，对玩具市场一无所知，仅凭小区几个孩子的喜好就认为发现了商机，这样鲁莽的投资不失败的话就纯粹是撞大运。

冒险的人分两种：一种是我们常说的“无知者无畏”，就像初生牛犊不怕虎一样，这种人勇气可嘉，但撞大运的成分太多，成功的可能性自然很小。上面故事里的王先生就是这种人。

另外一种明知山有虎，偏向虎山行。这种人对风险有足够的认识，对自身条件充分了解，并为可能发生的状况预先设想出相应的方案。这种人身上是真正具备冒险精神，赢得财富的机会很大。



估算自己承担风险的能力

投资和风险，就像人和影子的关系，即使走到没有阳光的角落照样形影不离。所以，每一个投资者都要清醒地认识到风险的存在，并且要清楚认识自己承受风险的能力，做好积极应对投资风险的准备。

影响风险承受度的因素包括：投资者年龄、投资目标的弹性、投资者主观风险偏好。

首先说年龄。从投资角度说，人一生中投资的钱分为两部分：一部分是过去的储蓄，另一部分是未来的储蓄，那么年龄越大，其过去的储蓄越多，未来的储蓄越小。过去的储蓄作为现在投资的资本，是现在承受风险的部分，未来的储蓄可当做现在资本的价值折现后往后分摊的本钱。由此可以推出，年轻人承受风险能力强，年老者相对承受风险能力较弱。如果不考虑年龄因素，盲目投资，结果可能输掉养命钱。

退休工人杨老伯受邻居张大妈炒股挣大钱的鼓动进入股市。他拿出部分养老用的积蓄 2 万元钱，低位入市，股指很快从 1500 点猛窜，杨老



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

伯乐开了花，趁热打铁又将自己存在银行的4万元养老费全部取出追加投入，谁知半年后股指跌到1000点。老股民指点他，要增资补仓，摊薄成本，争取解套。可杨老伯手头没有现金了，他软磨硬泡把老伴2万元未到期的三年期国库券打折抛售，准备打个翻身仗。谁知熊市路漫漫，股价跌势不止，一年之后跌破400点，所持股票的市值已经面目全非。杨老伯的情绪坏到了极点，家里再也无钱投入的杨老伯只好割肉止亏。现在，整天在老伴骂声中捡破烂的杨老伯后悔莫及。

其次，投资目标的弹性。投资目标的弹性越大，风险承受能力越高。若投资目标时间短且无弹性，则保本是最明智的选择。例如，李先生将1万元用于股票投资，打算将投资收益用于跟家人在国内旅游。如果李先生成功了，就带着家人出去放松放松；如果失败了，顶多不去旅游。由此可见投资弹性大，承受风险能力也强。

当然，最重要的还是投资者主观风险偏好。人各不同，承受风险程度也不一样，投资者主观风险偏好主要表现在风险承受能力上。

风险承受力是我们冒险投资的一个前提，所以我们必须正确估量自己的风险承受力。想知道你的风险承受能力，不妨做做下面的能力测试。

1. 你的年龄

- (1) 25岁或以下； (2) 26~35岁； (3) 36~45岁；
(4) 46~55岁； (5) 56~65岁； (6) 66岁或以上。

2. 你的婚姻状况

- (1) 单身； (2) 已婚； (3) 离婚。

3. 你有多少个孩子

- (1) 没有； (2) 一个； (3) 两个； (4) 三个； (5) 四个以上。

4. 你受教育程度

- (1) 小学； (2) 中学； (3) 专科或中专； (4) 大学或以上。

5. 若把你所有的流动资产加起来（银行存款、股票、债券、基金等），减去未来一年内的非定期性开支（例如结婚、买车等），约等于你每月薪金的倍数

- (1) 20倍以上； (2) 15.1~20倍； (3) 10.1~15倍；
(4) 5.1~10倍； (5) 2.1~5倍； (6) 2倍以下。



第二章 投资理财需要胆识

6. 你估计 5 年后的收入会较现在增长的额度

- (1) 50%以上; (2) 30.1%~50%; (3) 20.1%~30%;
(4) 10.1%~20%; (5) 0.1%~10%; (6) 收入不变或下降。

7. 你平均每月的支出占收入的比例

- (1) 100%以上; (2) 80.1%~100%; (3) 60.1%~80%;
(4) 40.1%~60%; (5) 20.1%~40%; (6) 20%以下。

测试说明:

以上选项选 (1) 得 14 分, 选 (2) 得 10 分, 选 (3) 得 8 分, 选 (4) 得 5 分, 选 (5) 得 3 分, 选 (6) 得 2 分。

测试分析:

81 分或以上: 由于你没有多少财务上的负担, 可以很轻松地接受高于一般的风险, 可选择高风险的投资项目以赚取较高的回报。

61~80 分: 你只有少量财务上的负担, 能够接受较高水平的风险, 对于比平均风险略高的投资项目均可以接受。

41~60 分: 你接受风险的能力属于一般水平, 可以接受普通程度的风险。

21~40 分: 你个人负担较一般人重, 故此接受风险的能力亦偏低, 不可接受太高风险的投资项目。

20 分以下: 你接受风险的能力属于极低水平。因为你有沉重的负担, 投资中应取向低风险型的投资项目。



规避风险, 向“钱线”挺进

世界上没有绝对安全的投资, 即使把钱存在银行里也有可能遭遇通货膨胀, 造成资金贬值。整个投资过程就是不断规避风险的过程, 所谓冒险也是在规避风险的前提下进行的。虽然风险无法杜绝, 但通过正确的方法就可以不同程度地规避。规避风险就要学会止亏, 就要按照不同的比例进行投资, 不能完全相信市场。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

1. 按比例进行资金投资

不同的投资项目，风险不同，回报也不相同，对投资者的意义也不相同。因此，投入资金的比例也不能一模一样，应根据不同的投资项目投入不同比例的资金。

投资首要的目标是保本。保本就是保存已拥有的财产，不使它流失、损失、贬值。因为通货膨胀会使物价上涨，只要有通胀，就会使金钱贬值。为避免金钱贬值，至少维持在原有的价值上，便需要作投资保本。保本是最低风险的投资，是最稳健的投资，所以，资金比例应最高。另外，一些币值和汇价稳定的外币，也可作为保本性质的存款投资，像美元存款、英镑存款、欧元存款等，收取一定的利息，同时汇价波动的风险也较低。

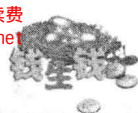
在存款的基础上，可以进一步作保本增值的投资，购买人寿保险。以前，很多人并不了解储蓄保险和人寿保险，所以不喜欢购买。现在，人们已经明白这些保险项目对个人财务的意义，虽然购买保险时限较长，但却提供了高得多的回报。只要能选择实力雄厚及理财稳健的保险公司，风险和银行存款一样低。

2. 不可尽信市场

投资市场是瞬息万变的。如果你是一位经常看股市的投资者，就会深刻理解市场变化难测。为了使投资判断准确，就是要在难测当中找到可测的线索，尽量作出比较可靠的预测。就算是不勤于看股市，只要通过财经新闻报道，看看股市内那些排着长队的人，就可以估计哪些股价会因为买盘卖盘频繁而不断变动。

最基本的市场定律是：买盘金额多于卖盘金额，价格便会上升；卖盘金额多于买盘金额，价格便下跌。就这么简单，价格由市场的供应和需要决定，买盘代表了需求，卖盘代表了供应。供应大于需求拉低股价，需求大于供应推高股价。每个投资市场都是这样。

因此，只要你能准确测知未来的价格走势，抓住时机，你就可以赚大钱。选准投资时机，就是把所有与所投资项目相关的因素都组合起来综合分析，从中找出一个规律，测定其会升还是会跌，然后作出买卖决定。



第二章 投资理财需要胆识

当然，市场上的信息非常多，有真有假。有些有来源的信息可信度高，而那些根本不知道来源的信息，切不可作为投资的依据。

有些大户经常用“炒”信息的投资策略。炒消息的好处是速度快，影响众多散户的反应。所以，重要的消息传开，不知是真是假，大家每宁可信其有，不敢信其无。

虽然信息是重要的投资参考资料，但投资者却不可尽信市场。市场是复杂的，什么样的人都有，既有企业家，也有商场骗子。很多来自市场的信息可能是故意造谣，是传播假消息，虽然证监会不允许这些活动，但要证实谣言出处却十分困难。

投资者参考市场信息是必不可少的，但却不能完全相信市场，否则容易堕入陷阱，成为市场的牺牲品。



不要因为冒险就放弃机会

世界上每一位成功的商人都是“风险管理家”，他们不会因为害怕风险而放弃千载难逢的赚钱机会，很多时候，仅仅因为这个机会，他们就会由此而走上成功。

当年，一个叫克洛克的奶昔机器推销员，有一次偶然地从业务报表上发现，有一家名叫麦当劳的餐厅一口气订购了8台奶昔机器，而一般的店也不过只需要一两台。他从这则消息上发现了苗头，他认定这是一家不一般的店，便立刻动身前往。这一去改变了他一生的轨迹。

克洛克到了麦当劳餐厅，立刻被那种独特的快餐氛围所感染。多年的推销经历使他积累了很多的信息和经验，正是凭着这些积累，他意识到，在一个工业大发展时期，麦当劳这样的快餐店正是潮流所在。他立即找到店主麦当劳兄弟，提出他大胆冒险的扩张计划，他要在美国开出遍地的麦当劳快餐店。然而麦当劳兄弟并不是很感兴趣。经过艰苦的谈判，克洛克才获得条件苛刻的授权，开始在美国各地推销麦当劳连锁店的加盟权。



投资理财——别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

克洛克当年已经 53 岁。他不仅放弃了熟悉的工作，还得自己承担连锁店的推销费用，四处奔波而赚钱又少，以至于妻子也离他而去。虽然损失惨重，但克洛克认准了，绝不放弃。6 年之后，麦当劳在全美国的连锁店达到 200 多家。克洛克又冒着倾家荡产的风险，借了 270 万美元，把麦当劳这个商标全部买断，他终于成了麦当劳的主人。之后仅仅过了 10 年，美国的麦当劳连锁店就达到 700 多家，股票也上市了，成为巴菲特长久持有的赚钱机器。现在，麦当劳的商标价值是 253 亿美元，克洛克本人当然也成为超级富豪。

世界上的机会多多，而几乎每一次机遇都存在一定的风险，机会和风险并存，想抓住机会就必须冒险。

冒险与收获常常是结伴而行的，险中有夷，危中有利。要想有卓越的成果，就要敢于冒风险。

有一次，美国的但维尔地区经济萧条，不少工厂和商店纷纷倒闭，被迫贱价抛售自己堆积如山的存货，价钱低到可以用 1 美元买 100 双袜子。

那时，约翰·甘布士还是一家纺织厂的小技师，他马上用自己积蓄的钱收购低价货物。人们见到他这股傻劲，都嘲笑他是个蠢材。

约翰·甘布士对别人的嘲笑漠然置之，依旧收购各工厂和商店抛售的货物，并租了很大的货仓来存货。

他妻子劝他说，不要把这些别人廉价抛售的东西购入，因为他们历年积蓄下来的钱数量有限，而且是准备用做子女教养费的。如果此举血本无归，那么后果不堪设想。

对于妻子忧心忡忡的劝告，约翰·甘布士笑过后又安慰她道：“3 个月以后，我们就可以靠这些廉价货物发大财了。”

约翰·甘布士的话似乎兑现不了。

过了 10 多天，那些工厂即使贱价抛售也找不到买主了，便把所有存货用车运走烧掉，以此稳定市场上的物价。

他太太看到别人已经在焚烧货物，不由得焦急万分，抱怨着约翰·甘布士。对于妻子的抱怨，约翰·甘布士一言不发。

终于，美国政府采取了紧急行动，稳定了但维尔地区的物价，并且



第二章 投资理财需要胆识

大力支持那里的厂商复业。

这时，但维尔地区因焚烧的货物过多，存货欠缺，物价一天天飞涨。约翰·甘布士马上把自己库存的大量货物抛售出去，一下子赚了一大笔钱，而且使市场物价得以稳定。

在他决定抛售货物时，他妻子又劝告他暂时不要忙着把货物出售，因为物价还在一天一天飞涨。

他平静地说：“是抛售的时候了，再拖延一段时间就会追悔莫及。”

果然，约翰·甘布士的存货刚刚售完，物价便跌了下来。他的妻子对他的远见钦佩不已。

后来，约翰·甘布士用这笔赚来的钱开设了5家百货商店，业务范围也十分广泛，他终于成为全美国举足轻重的商业巨子。

事实上，冒险具有一定的危险性，要想走亿万富翁之路，就必须把冒险作为一生中的重要一课。抓住机遇是件很不容易的事情，也不是每个人想做就能做到的事情。正因为如此，冒险才显得那么重要，冒险也才有价值。抓机会也要冒险，你必须先放弃事前不确定的输赢，去探索你没有一定把握的下一步。



拒绝风险等于拒绝收益

大学毕业后，丁磊回到家乡，在宁波市电信局工作。虽然电信局早涝保收，待遇不错，但丁磊觉得那两年工作非常辛苦，同时也感到一种难尽其才的苦恼。

1995年3月，他准备从电信局辞职，遭到家人的强烈反对，但他去意已定，一心想出去闯一闯。

他这样描述自己的行为：“这是我第一次开除自己。人的一生总会面临很多机遇，但把握机遇是有代价的。有没有勇气迈出第一步，往往是人生的分水岭。”

他选择了去广州。初到广州，走在陌生的城市，面对如织的行人和



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

车流，丁磊越发感到财富的重要性。

最现实的是一日三餐总得花钱，也不能睡在大街上成为盲流。那时，丁磊身上带的钱不多，他得省着花，因为他当初执意要打破“铁饭碗”，现在根本不允许自己混到走投无路再找父母接济。那时，他最大的愿望就是能找到一份工作，哪怕钱少一点儿，也总比漂泊着强。

不知道去过多少公司面试，不知道费过多少口舌，凭着自己的耐心和实力，丁磊终于在广州安定下来。1995年5月，他进入外企 Sybase 工作。

1997年6月，丁磊决定创办自己的网易公司。此后，在中国 IT 业，丁磊成了举足轻重的人物。自从 2001 年底推出《大话西游》以来，网易已经从网络游戏领域的“小人物”变成该领域的巨头之一。

事实证明，尽管网络游戏市场竞争激烈，网易的投入还是获得了很好的回报。

一个人想要实现自己的目标，除了勤奋之外，就是要积极进取和创新。从创业到现在，丁磊每天都在关心新的技术，密切跟踪 Internet 新的发展，每天工作 16 个小时以上，其中有 10 个小时是在网上。他的邮箱有数十个，每天都要收到上百封电子邮件。

他认为，虽然每个人的天赋有差别，但作为一个年轻人，首先要有理想和目标。他本人就在技术方面爱动脑筋，有聪明之处，然而如果没有积极进取，没有在技术方面不停地摸索，他也不会有熟能生巧的本领和创新。

一个年轻人，无论工作单位怎么变动，重要的是要怀抱理想，而且绝不放弃努力。

丁磊最苦的日子是 2001 年 9 月 4 日。这一天，网易因误报 2000 年收入，违反美国证券法而涉嫌财务欺诈，被纳斯达克股市宣布从即时起暂停交易，随后又出现人事震荡。虽然丁磊经历了无数个不眠之夜，但苦难并没有把他压倒。

网易的成功让人觉得像个神话。对此，丁磊说：“我已经 32 岁了，从意气风发的时期到了成熟思考的阶段。因此，我的心情不会随股价的涨跌而变化，特别是我个人不会因为财富的多少影响到未来的生活、工



第二章 投资理财需要胆识

作以及思考问题的方式。”

同样是网络界的名人，在信息化不断完善的今天，一提及搜狐，就会想到其公司的首席执行官张朝阳。因为搜狐公司今天的发展壮大，离不开张朝阳不惧困难，在逆境下的冒险精神。

搜狐公司在 1996 年 8 月成立时周转经费相当困难。张朝阳只能凭自己的工作业绩来寻求投资，寻求投资的第一个步骤要先给自己定个价。张朝阳当时给自己的标价是 200 万美元，这个定价首先被张朝阳母校麻省理工学院的爱德华·罗伯特教授接受了。

如今，搜狐网站每日的浏览人数已超过 2000 万，注册用户近 300 万。张朝阳的事业真正腾飞了。张朝阳在美国融资的成功，靠的正是张朝阳的一种冒险精神。

“高风险，高收益”，这是企业经营的基本法则，而这个法则也同样适用于经营个人。已经获得过成功的人，很容易产生一种害怕失败的思想。在这种思想的引导下，人们会下意识地规避风险，只去做那些自己绝对有把握的事。殊不知，拒绝了风险就等于拒绝了收益。



冒险精神是最稀缺的资源

“高风险意味着高回报”，只有敢于冒险的人，才会赢得人生的辉煌。而且，那种面临风险审慎前进的人生体验为人们练就了过人的胆识，这更是宝贵的精神财富。犹太人无疑是这种财富的拥有者：他们凭着过人的胆识，抱着乐观从容的风险意识知难而进，逆流而上，往往赢得出人意料的成功。这种身临逆境勇于冒险的进取精神，是成就“世界第一商人”的一个重要因素。

冒险与收获常常是结伴而行的。险中有夷，危中有利。要想有圆满的结果，就要敢冒风险。我们虽然有成为百万富翁的欲望，但却不敢冒险，那怎么能实现伟大的目标呢？

世上没有万无一失的成功之路，动态的命运总带有很大的随机性，



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

各种要素往往变幻莫测，难以捉摸。在不确定性的环境里，人的冒险精神是最稀缺的资源。

“热爱世界的冒险家”，这是世界著名服装设计师皮尔·卡丹最欣赏的自称。正是由于皮尔·卡丹对原先的传统服装经营方式进行了开拓性的改革，时装才得以普及到最广大的消费者。而皮尔·卡丹对马克西姆餐厅的经营策略更是体现了这位现代企业家和服装设计大师在关键时刻的决策能力和才干。马克西姆餐厅创办于 1893 年，是法国较高档的著名餐厅。然而，餐厅发展到 20 世纪 70 年代，经营却越来越不景气，到 1977 年，已濒临倒闭的边缘。

当时的皮尔·卡丹已是著名的时装大王，而他却把目光转向了马克西姆餐厅。“买下这个餐厅”，这就是皮尔·卡丹的决定。朋友都以为皮尔·卡丹在开玩笑，纷纷劝阻他：“这个餐厅本来就不景气，而且买下来要耗资巨大，等于自己给自己背一个包袱。”还有人对他：“不要让自己走向破产，头脑要冷静一点儿。”然而，皮尔·卡丹自己却有独到的见解：马克西姆虽然目前不景气，但历史悠久，牌子老，有优势。它经营状况不佳的主要原因在于档次太高，而且其市场也局限在国内，只要从这几方面加以改进，肯定可以收到成效。而且，趁其不景气的时候收购，才能以低价买进。虽然成功的机会很多，但能抓住机会的人不多，因此，成功的人不多。要想与众不同，关键时刻必须有自己的见解，要敢于冒险！皮尔·卡丹说：“我是一个履行诺言的实干家，我喜欢说到做到，使自己的想法变成现实。”

1981 年，皮尔·卡丹终于以巨款买下了马克西姆这一巨大产业。经过修整，他立即着手改革。首先，增设档次，在单一的高档菜的基础上增加中档和一般的菜点。其次，扩大经营范围，除菜点外，兼营鲜花、水果和高档调味品。另外，皮尔·卡丹还在世界各地设立马克西姆餐厅分店，取得了良好的经济效益。

皮尔·卡丹用自己冒险行动的成功封住了那些当初劝阻他的人的嘴。



第二章 投资理财需要胆识



有胆有识是成功投资者的标签

每个成功的投资者都必须拥有胆识，果断作出决策让自己从中获取利益，赚取钱财。

曾经有这样一则故事。

3个年轻人一同结伴外出，寻找发财机会。在一个偏僻的小镇，他们发现了一种又红又大、味道香甜的苹果。由于地处山区，信息、交通等都不发达，这种优质苹果仅在当地销售，售价非常便宜。

第一个年轻人立刻倾其所有，购买了10吨最好的苹果，运回家乡，以比原价高两倍的价格出售。这样往返数次，他成了家乡第一个万元户。

第二个年轻人用了一半的钱，购买了100棵最好的苹果树苗运回家乡，承包了一片山，把果树苗栽种好。整整3年时间，他精心看护果树，浇水灌溉，没有一分钱的收入。

第三个年轻人找到果园的主人，用手指着果树下面说：“我想买些泥土。”

主人一愣，接着摇摇头说：“不，泥土不能卖。卖了还怎么长果树？”

他弯腰在地上捧起满满一把泥土，恳求说：“我只要这一把，请你卖给我吧，要多少钱都行！”

主人看着他笑了：“好吧，你给一块钱拿走吧！”

他带着这把泥土返回家乡，把泥土送到农业科技研究所，化验分析出泥土的各种成分及湿度。接着，他承包了一片荒山，用整整3年的时间，开垦、改造出与那把泥土一样的土壤。然后，他在上面栽种了苹果树苗。

现在，10年过去了，这3位结伴外出寻求发财机会的年轻人命运迥然不同。第一位购苹果的年轻人现在每年依然还要购买苹果运回来销售，可是因为当地信息和交通已经很发达，竞争者太多，所以赚的钱越来越少，有时甚至不赚钱反而赔钱。第二位购买树苗的年轻人早已拥有自己



投资理财

别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

的果园，因为土壤不同，长出来的苹果有些逊色，但是仍然可以赚到相当高的利润。第三位购买泥土的年轻人，他种植的苹果果大味美，和山区的苹果不相上下，每年秋天引来无数购买者，总能卖到最好的价格。

这个故事讲的其实就是胆识和智慧，最有胆识和智慧的第三个年轻人赚取了最多的钱。

亚吉波多曾这样评价洛克菲勒：“洛克菲勒能比任何人都看得远，他甚至能看到拐弯过去的地方。”

19世纪80年代中期，当宾夕法尼亚州的油田由于疯狂的开采而趋向枯竭时，蕴藏量更大的俄亥俄州的油田正在开发起来。

当时新发现的利马油田，地处俄亥俄州西北与印第安纳州东部交界的地带。那里的原油有很高的含硫量，生成的硫化氢发出一种鸡蛋腐败的难闻气味，所以人们都称之“酸油”。没有原油公司愿意买这种低质量的原油，除了洛克菲勒。

当洛克菲勒提出自己要买下油田的建议时，几乎遭到了标准石油公司执行委员会所有委员的反对，包括亚吉波多、普拉特和罗杰斯等。因为这种原油的质量实在太差了，每桶只值0.15美元，虽然油量很大，但谁也不知用什么方法才能对它进行有效的提炼。只有洛克菲勒坚持认为总有一天会找到炼去高硫的方法。亚吉波多甚至说，如果那儿的石油提炼出来的话，他将把生产出来的石油全部吞进肚子。不管亚吉波多怎么说，洛克菲勒总是固执地保持沉默。亚吉波多最终失望了，他当即表示将他的部分股票以每1美元减到85美分出售。

面临着非此即彼的选择，执行委员会同意了。标准石油公司第一次以800万元的最后价格购买了油田，这是公司第一次购买产油的油田。

洛克菲勒始终是乐观的，美孚托拉斯的前景如此辉煌，他的乐观简直变成了如痴如狂。他从自己的腰包里掏出300万美元，让一位颇有名气的化学家——德国移民赫尔曼·弗拉希——来研究一种可将石油中的硫提取出来的方法。

弗拉希一头扎进了实验室。洛克菲勒虽然不懂科学，但知道科学家的工作是不能受到干扰的。对弗拉希的要求，他一概有求必应。用于研究的经费是巨大的，几万美元维持几个月时间就算不错了。弗拉希提炼



第二章 投资理财需要胆识

利马石油的工作进展缓慢，研究费用却持续地迅速增高，从几万美元增加到几十万美元。美孚公司的巨头们再次开会，讨论是否立即放弃利马石油，把准备投到那儿的资金抽往别处。亚吉波多以胜利者的姿态幽默地对洛克菲勒说：看来他已经没必要喝光提炼出来的利马石油了。他为自己转让股票的行为而感到庆幸。

然而，洛克菲勒仍以微笑作答，对大家的提醒不置一词。

利马石油的价格在两三年内一跌再跌，到 1888 年初，它已跌到每桶不到 2 美分，拥有利马油田股票的人纷纷抛出，并自叹倒霉。

弗拉希的工作没有中断，他常常通宵达旦地待在实验室里，研究工作其实已有了些眉目。当洛克菲勒询问他究竟有多大把握时，弗拉希谨慎地回答：“至少有 50% 以上的把握。”

于是，洛克菲勒不再说什么。他命令手下到交易所收购那些廉价抛售的利马石油股票，他要干到底。

事实证明洛克菲勒是正确的。一段时间以后，弗拉希的研究成功了，他找到了一种完善地处理含硫量过高的利马石油的脱硫法，并因此获得专利，这种方法从此就被称为弗拉希脱硫法。

利马油田的股票价格迅速地上涨，短短的时间就上涨将近 10 倍。洛克菲勒收进的那些股票又赚了一大笔。

正是洛克菲勒的胆识使他赚了这笔钱。

要成为成功的商人，就要有胆识，要预知未来的情势，不要眼光短浅。只贪眼前的蝇头小利的人永远只能跟在人们后边，赔钱是肯定的。



洞察力是胆识的基础

世上的许多地方时时处处皆有财源，就看你是否有一双发现的眼睛。培养洞察力是致富必不可少的一项工作。

在股市之中，巴菲特纵横驰骋，无人可敌。他以不断进取的精神、冷静敏锐的判断力赢得了人们的尊敬。其实巴菲特最不同寻常的地方就



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

是他的洞察力，正是这种洞察力为他带来了滚滚财源。要想成为亿万富翁，培养你的洞察力是必需的。

1962年，伯克希尔·哈撒威纺织公司因为经营管理不善而陷入危机，股票因此下跌到每股8美元。然而巴菲特计算，伯克希尔公司的营运资金每股在16美元，是它股价的两倍。于是，巴菲特以合伙人企业名义开始购进。

到了1963年，巴菲特的合伙人企业已经成为伯克希尔公司的最大股东，巴菲特也成为该公司的股东。

尽管伯克希尔公司的形势不断恶化，工厂不断关闭，销售下降，公司亏损不断，但巴菲特还是继续买进。

很快，他的合伙人公司拥有了伯克希尔49%的股份，并掌握了公司的控股权。作为杰出的股票投资天才，巴菲特接管伯克希尔公司以后，再也没有将收回的资金返回到纺织业上去，而是对存货和固定资产进行了清理。他改变了伯克希尔公司的资本流向，改变了企业的经营方向，使它从纺织业转向了保险业。在巴菲特看来，纺织品行业需要厂房和设备投资，很消耗资金；保险业却是能直接产生现金的，它的收益马上就可以得到，而债务却是在很久以后才偿付的。保险公司从收到资金到最后偿付债务之间的时间内，它就可以拥有一大笔可以用来投资的资金，在贸易中叫做“筹款”。在巴菲特看来，开展保险业务就等于打开了一条可用于筹资和投资的现金通道。1967年，巴菲特以860万美元收购了奥马哈国际保险公司，从此以后，伯克希尔就有了资金来源。在接下来的几年中，巴菲特又用伯克希尔保险公司的“筹款”并购了奥马哈太阳极公司和规模更大的伊利诺伊国民银行及信托公司。1968年，伯克希尔公司的股票是纽约证券交易所最昂贵的股票，它的价格已由当初最低每股7~60美元上升到每股3000美元，最高达到每股9000美元。

1964年，由于色拉油事件的谣传越来越多，美国捷运公司的股票再次跌至每股35美元。华尔街的证券商们好像商量好了一样，同唱着一个调子——“卖”。

就在这时候，巴菲特毅然地逆潮流而动，将自己1/4的资产投入到这种股票上。



第二章 投资理财需要胆识

很快，他被自己这种类似赌博的投资所鼓舞了，美国捷运公司很快走出了色拉油谣传的阴影，到了1965年，股价升到了70~73美元1股，是收购价的1倍多。巴菲特合伙人企业在那一年创下了超过道·琼斯工业指数33个百分点的惊人业绩。

在巴菲特经营合伙人企业的第二个5年中，扣除巴菲特应得的利润份额后，巴菲特有限责任合伙人的投资额上升了704.2%，是道·琼斯赢利的6倍。投资者们开始崇拜巴菲特了，因为他使他们每一个都变成了百万富翁。巴菲特的地位达到了神话般的程度。《奥马哈世界先驱报》这样写道：“全美国最成功的投资企业之一是在奥马哈由一位在年仅11岁时就买了第一张股票的年轻人所经营的。”

买股票当然需要预测力和洞察力，因为在风云变幻的股市上，没有出色的洞察力，就不可能取得成功。其实不仅在股市上，在很多投资的地方都需要洞察力才能取得财富。

美国联邦政府重新修建自由女神像，拆除旧神像扔下了大堆大堆的废料。为了清除这些废弃的物品，联邦政府不得已向社会招标。好几个月过去了，没人应标。因为在纽约，垃圾处理有严格的规定，稍有不慎就会受到环保组织起诉。

犹太人麦考尔正在法国旅行，听到这个消息，他立即终止休假，飞往纽约。看到自由女神像下堆积如山的铜块、螺丝和木料后，他当即就与政府部门签下了协议。消息传开后，纽约许多运输公司都在偷偷发笑，他的许多同事也认为废料回收是一件出力不讨好的事情，况且能回收的资源价值也实在有限，这一举动未免有点儿愚蠢。

当大家都在看他笑话的时候，他已开始工作了。他召集一批工人，组织他们对废料进行分类：把废铜熔化，铸成小自由女神像；把旧木料加工成女神的底座；把废铜、废铝的边角料做成纽约广场的钥匙；把从自由女神身上扫下的灰尘包装起来，卖给了花店。

结果，这些在别人眼里根本没有用处的废铜、边角料、灰尘都以高出它们原来价值的数倍乃至数十倍卖出，而且居然供不应求。不到3个月的时间，他让这堆废料变成了350万美元。他甚至把0.49千克铜卖到了3500美元，让铜的价格整整翻了1万倍。这个时候，他摇身一变，成



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

为麦考尔公司的董事长。

麦考尔的洞察力使他变废为宝，化腐朽为神奇，赚了一大笔。洞察力的作用在此可见一斑。

从某种意义上说，洞察力就是财源。要想成为亿万富翁，没有洞察力是不行的。众人都能观察到的商机，即使你看到了又有何作用呢？只有洞察众人没有察觉的商机，才能获取财富。



该出手时一定要出手

现实生活中，雷厉风行的人往往容易成功，而那些优柔寡断、犹豫不决的人常常只有失败的结局。一首歌曾经这样写道：“该出手时就出手，风风火火闯九州。”想要成为亿万富翁的人也许会从中得到一些启示。

很多人之所以身处贫困，关键原因之一就是缺乏敢于决断的精神，总是左顾右盼、思前想后，从而错失获取财富的最佳时机。在看到财富若隐若现的影子时敢于作出重大决断的人，会取得致富的先机。

“种下行动就会收获习惯，种下习惯便会收获性格，种下性格便会收获命运。”心理学家兼哲学家威廉·詹姆士这么说。他的意思是——习惯造就一个人，你可以选择自己的习惯，也可以养成自己希望的习惯。

犹太人中流传一句格言：人的一生中，有三种东西不能使用过多，做面包的酵母、盐和犹豫。酵母放多了面包会酸，盐放多了菜会咸，犹豫过多则会丧失赚钱和扬名的机会。商人做生意，关键是要赚钱。当机会来临时，切不可犹豫不决，一味地埋头计算能赚多少钱，而要采取决策，作出判断。

一则故事很好地说明了敢于出手行动抓住机遇的力量。

一个人在一天晚上碰到一个神仙。这个神仙告诉他，有大事要发生在他身上了，他有机会得到很多的财富，在社会上获得卓越的地位，并且娶到一个漂亮的妻子。





第二章 投资理财需要胆识

这个人终其一生都在等待这个奇迹的发生，可是什么事也没发生。

这个人穷困地度过了他的一生，最后孤独地老死了。

当他上了西天时，他又看到了那个神仙，他对神仙说：“你说过我会得到很多的财富、很高的社会地位和漂亮的妻子，我等了一辈子，却什么也没有。”

神仙回答他：“我没说过那种话，我只承诺过要给你机会得到财富、受人尊重的社会地位和一个漂亮的妻子，可是你却让这些从你身边溜走了。”

这个人迷惑了，他说：“我不明白你的意思。”

神仙回答道：“你记得你曾经有一次想到一个好点子，可是你没有行动，因为你怕失败而不敢去尝试。”这个人点点头。

神仙继续说：“因为你没有去行动，这个点子几年后给了另外一个人，那个人一点儿也不害怕地去做。你可能记得那个人，他就是后来变成全国最有钱的那个人。还有，你应该还记得，一次城里发生了大地震，城里大半的房子都毁了，好几千人被困在倒塌的房子里，你有机会去帮忙拯救那些存活的人，可是你却怕小偷趁你不在家的时候到你家里去打劫、偷东西。”

这个人不好意思地点点头。

神仙说：“去拯救几百个人，那是你的好机会，而那个机会可以使你在城里得到很大的荣耀！”

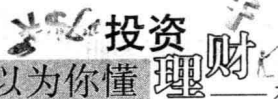
神仙继续说：“你记不记得有一个头发乌黑的漂亮女子，她曾经强烈地吸引住你，你从来不曾这么喜欢过一个女人，之后也没有再碰到过像她这么好的女人？可是她不可能喜欢你，更不可能答应跟你结婚，因为你害怕被拒绝，就让她从你身旁溜走了。”

这个人又点点头，可是这次他流下了眼泪。

神仙又说：“我的朋友啊！就是她！她本来应是你的妻子，你们会有好几个漂亮的小孩。跟她在一起，你的人生将会有许许多多的快乐。”

这个因为瞻前顾后而错失机会的人，本来会拥有多么富足而幸福的一生。可惜因为他只坐等机会，该出手时却又退缩了，所以只能贫穷孤单地生活一辈子，不能不使人为之惋惜。





别以为你懂理财——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

俗话说：“机不可失，时不再来。”很多人之所以贫穷，就是因为机会摆在他的面前时，他瞻前顾后、犹豫不决，以致贻误“战机”，使机会白白地丧失，追悔莫及。

《巴比伦富翁的秘密》中讲述了一个收购牲畜的商人的故事，这个商人主要收购骆驼和马匹，有时偶尔也收购绵羊和山羊。

有一次，他外出收购骆驼，可是苦苦寻找了十来天之后，却还是两手空空。当他十分气馁地回到市镇的时候，城门已经关上了。他只好生气地让奴仆搭起帐篷，准备在城外过夜。他们没有水，只有少量的干粮。这时，来了一个农夫，他和商人一样被关在了城门外。

农夫对商人说：“大老爷呀！从你的外表就可以看得出来，你一定是个做大生意的买主。如果你真的是一个大买主的话，我倒是很高兴把我已经聚拢起来的绵羊卖给你。唉！我老婆生了病，我还得赶紧回去。你如果买了我的绵羊，我就可以和我的仆人赶回去了。”由于当时天已经完全黑了下来，从绵羊的叫声中可以听出来这是一大群绵羊。商人想，自己既然已经浪费了十几天的工夫了，自然非常乐意做这笔买卖。农夫出了一个公道的价格，商人也乐于接受，于是买卖就谈成了。商人很高兴，因为他知道只要明天把手里的绵羊一转手就可以狠狠地赚一笔了。

这笔买卖谈成以后，农夫说绵羊总共有 900 只，可是商人不信。他叫自己的奴仆点亮火把，以便数清绵羊的总数。可是由于绵羊很多，又饥又渴的绵羊很不安分，所以要想数清非常不容易。于是，商人打算等到天明以后，数清绵羊的数量然后再付钱。可是农夫急着回家看老婆，他提出商人可以先付清一半的钱，然后农夫留下一个仆人明天帮助商人数清绵羊，数清之后商人再付清所有的欠款。然而商人非常的固执，拒绝先付清一半的钱，于是生意告吹。

第二天一大早，城门开了。有几个收购羊群的买主，他们抢着要收购农夫所有的绵羊。因为这几天城里发生了饥荒，粮食已经差不多吃完了，所以他们就以高价买下了羊群。

这时候商人后悔不迭，原本到手的肥肉飞走了。

机会其实就在你身边，就看你会不会去发现和创造。每扇机会之门，都有一把打开它的钥匙，而这一钥匙不在别处，就在每个人的心里。机





第二章 投资理财需要胆识

会看来遥不可及，角度一换就近在咫尺！假如在你得到第一个机会之前做一件乃至几件让人佩服的事，你就会受到他人的重视，以此赢来第一个机会。之后，机会还能带来机会，成功会继续造就成功！

每个人都被机会包围着，而且机会只有在被寻找时才会被看见。那些决心为自己找出道路的人，总是能够找到机会的；即便他们找不到机会，他们也会创造出机会。

每一个人在成长的历程中，每一天都要为随时可能到来的机遇做好准备，每一天都要对自己不停地重复：“今天，我要与别人竞争；今天，我要与自己竞争；今天，我要多学点儿东西；今天，我要打破昨天的纪录……”

遇到机会，该出手时就出手。当生意走下坡路时，更需要你及时地作出调整的决定。明知形势不利，却犹疑而无所作为，对现状进行消极的抵抗，只会带来更大的损失，就会应验这么一句经验之谈，“应走不走，反受掣肘；当断不断，反受其乱”。

当然，我们所说的该出手时就出手，不是讲那种鲁莽轻率的愚勇，而是一种融入智慧的果断。在当今这个时时刻刻都充满了挑战与机遇的时代里，以敏锐而犀利的目光去观察周围的形势，并在关键时刻果断出击，抓住稍纵即逝的机会，将使你获益终生。



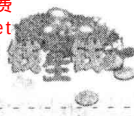
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第三章 投资理财的科学态度



无数财富大亨的成功投资经验告诉我们，投资不但要有雄厚的资金，还需要有专业的团队，而最不能缺的是赚钱的头脑。投资最重要的是你的头脑，富有财商的头脑会让你在财富的道路上越走越宽。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第三章 投资理财的科学态度



脑袋是你最有用的资产

犹太人有一句格言：“能够正确使用你的头脑，你就拥有了最有用的资产。”

1910年，大量的犹太人进入北美。开始的时候，他们和一起移民来的英国人、西班牙人、葡萄牙人一样，都是从事最简单的体力劳动，他们每10个人里有8个是体力工人。然而不久他们就都不干了，因为对于犹太人来说，开始的时候他们从事出卖体力的职业是由于遭受歧视，缺乏机会，不得不这么做。当他们有了基本的生存保证就不再这样做了，体力劳动的工作报酬低微，付出的辛苦又很多，工作还很不稳定，这完全不符合犹太人的追求。

于是，他们依靠自己良好的教育背景纷纷去找那些体面的、薪水高的工作。过了几十年，他们中有不少人成为百万富翁。著名的罗斯柴尔德家族就是从这个时候开始闻名的。到了后来，每10个犹太人里就只有1个是蓝领工人了，其他的人都变成有产阶级了。在人们的眼里，每一个犹太人都成了重要的人物。而那些从事体力劳动的移民还是不得不继续卖力地挥动他们的锄头，汗流浹背地工作，以求每日的温饱。

这就是两种不同的观念造成的不同命运：前者依靠自己的智慧变得富有；后者则依旧靠出卖体力来维持生活。

可以看出，财富绝对是靠智慧的大脑得来的，那种传统的依靠体力的劳作是不会得到大量财富的。在今天越来越重视知识的年代，富有智慧的脑袋注定是这个世界的主宰者。

光有聪明的大脑，钱财也不会自动地滚入我们的钱袋，还需要有



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

一种敏锐的洞察、适应市场的能力，这种能力就是我们所说的财商。财商是我们创富的资本。卡塞尔就是靠财商赢得了年薪 3000 万美元的身价。

在美国对越战争期间，好莱坞举行过一次募捐晚会，由于当时反战情绪强烈，募捐晚会以 1 美元的收获收场，创下好莱坞的一个吉尼斯纪录。不过，在这个晚会上，一个叫卡塞尔的小伙子却一举成名，他是苏富比拍卖行的拍卖师，那 1 美元就是他用智慧募集到的。

当时，卡塞尔让大家在晚会上选一位最漂亮的姑娘，然后由他来拍卖这位姑娘的一个亲吻，由此，他募集到了难得的 1 美元。当好莱坞把这 1 美元寄往越南前线时，美国各大报纸都进行了报道。

由此，德国的某一猎头公司发现了一位天才。他们认为，卡塞尔是棵摇钱树，谁能运用他的头脑，必将财源滚滚。于是，猎头公司建议日渐衰败的奥格斯堡啤酒厂重金聘卡塞尔为顾问。1972 年，卡塞尔移居德国，受聘于奥格斯堡啤酒厂。他果然不负众望，异想天开地开发了美容啤酒和浴用啤酒，从而使奥格斯堡啤酒厂一夜之间成为全世界销量最大的啤酒厂。1990 年，卡塞尔以德国政府顾问的身份主持拆除柏林墙。这一次，他使柏林墙的每一块砖以收藏品的形式进入了世界上 200 多万个家庭和公司，创造了城墙砖售价的世界之最。

1998 年，卡塞尔返回美国。下飞机时，拉斯维加斯正上演一出拳击喜剧，泰森咬掉了霍利菲尔德的半块耳朵。出人预料的是，第二天，欧洲和美国的许多超市出现了“霍氏耳朵”巧克力，其生产厂家正是卡塞尔所属的特尔尼公司。卡塞尔虽因霍利菲尔德的起诉输掉了赢利额的 80%，然而，他天才的商业洞察力却给他赢来年薪 3000 万美元的身价。

总之，在投资场上我们要善于发掘自己的聪明才智，培养自己的财商，充分利用对市场的敏感度，牢牢把握住商机，在投资上一展雄风，赢得财富。



以小博大，坚定地赚钱

小弱大强，这是人们普遍的看法。然而世上没有绝对的事，小有小的好处，大有大的难处。在寻求财富的大道上，我们也可以以小博大，从小钱积累大财富。这也是有钱人的投资思路。只要我们能够像有钱人那样坚定不移地去做，最终也会踏上富人的路。

四两能拨千斤，其奥秘即在于技巧，要巧用智慧、谋略，否则“四两”无论如何也拨不起“千斤”来。百事可乐战胜可口可乐就是一个四两拨千斤、以小搏大的经典案例。

1886年，美国一位药剂师从可乐树的果实中成功地提炼出一种药物，经过多种配方后，制造出一种香甜可口的饮料，这便是后来风靡全球的可口可乐。百事可乐是根据美国另一位药剂师的配方制成的饮料，1898年才开始生产。

相对于历史悠久、资金雄厚的可口可乐，百事可乐显得太弱小了，然而他们精心研制，终于生产出新型饮料，其口感和功效等多方面均与可口可乐不相上下。

没想到这小小的一招，竟然打乱了可口可乐公司的阵脚。

可口可乐开始反击，公司组织科研人员连夜攻关，研制出可口可乐的新型饮料。新型饮料一改过去的模式，口感更加浓烈，更注重提神和解渴效果。然而可口可乐没有料到的是，采用新配方后的新可乐引起众多老顾客的强烈不满，美国各地成千上万人纷纷来信或来电表示反对，有不少地方的可口可乐爱好者甚至还成立了俱乐部，要求可口可乐公司弃新复旧。在这种情况下，可口可乐公司只得顺应顾客的传统习惯，恢复原来的配方。

而百事可乐则乘势扩大市场，将企业做大做强，最终与可口可乐共享饮料市场。

百事可乐战胜可口可乐，其关键在于利用智慧和谋略，就是利用天



时、地利、人和。百事可乐公司找到了发展的支点，捕获到可以利用的商机，敢以“小”搏“大”，最终获得了胜利。

以小搏大的智慧不仅仅是四两拨千斤，还在于财富的积累。金钱如同人一样，你越尊重它，它就越拥护你；你越藐视它，它越避开你。我们的财富要从小钱开始积累。

悉尼奥运会上曾经举办过一个以“世界传媒和奥运报道”为主题的新闻发布会，在座的有世界各地传媒大亨和记者数百人。

就在新闻发布会进行之中，人们发现坐在前排的炙手可热的美国传媒巨头 NBC 副总裁麦卡锡突然蹲下身子，钻到了桌子底下，好像在寻找什么。大家目瞪口呆，不知道这位大亨为什么会在大庭广众之下做出如此有损自己形象的事情。

不一会儿，他从桌下钻出来，手中拿着一支雪茄。他扬扬手中的雪茄说：“对不起，我到桌下寻找雪茄。因为我的母亲告诉我，应该爱护自己的每一美分。”

麦卡锡是一个亿万富翁，有难以计数的金钱，他可以买到一切可以用钱买到的东西，一支雪茄对于他来说简直微不足道。按照他的身份，应该不理睬这根掉到地上的雪茄，或是从烟盒里再取一支，但麦卡锡却给了我们第三种令人意料不到的答案。

财富的积累离不开每一分钱的积累，这是麦卡锡给我们的启示。要想积累财富，首先就得掌握金钱的特性，不要放过身边的每一个小钱。

然而往往有些人一开始就摆出一副要赚大钱的架势，小钱不去赚，结果是两手空空，一分钱也没赚到。其实，很多大富翁、大企业家，都是从挣小钱起家的。从挣小钱开始，可以培养你的自信。因为挣小钱容易，每当挣到第一笔钱后，你就会对自己的能力有所了解，你就会相信自己也有把事情做大的能力。

犹太商人的成功并不是起点很高，并不是一开始就想着要做大生意，赚大钱。他们懂得，凡事要从细小的地方入手，一步一步地进行财富积累，雪球才会越滚越大。

凡事从小做起，从零开始，慢慢进行，不要小看那些不起眼的事物。犹太商人的经商之道从古至今永不衰败，已经被许多成功人士演练了无数次。



用微笑迎接财富的到来

记住，我们要微笑着面对每一天，不要认为做个成功的商人就应该严肃的、冷酷的、不苟言笑的。其实不然，作为一个成功的商人必须“微笑”，微笑着面对生活，面对战场，面对你的敌人！笑也是一种走向成功的武器。

犹太商人之所以能成功，“笑”的作用功不可没。幽默、微笑表现了他们乐观的生活态度，让他们在生意场上也可以自由驰骋。犹太人在做生意的时候也特别讲究幽默。

劳布做生意的时候缺少资金，于是他找他的一个朋友格林借点儿钱暂渡难关。

“格林先生，我的手头拮据，能先借我1万美元吗？”劳布说。

“啊，不必客气，您要借多少？”格林回答。

“您先告诉我，我要支付您的利息是多少？”劳布说。

“9%的利息。”格林回答。

“什么？您发疯了，您怎么可以向您的教友要这么高的利息呢？对教友应该只有6%的利息。您这样的行为让上帝看到了，他会有什么想法呢？”劳布说。

“上帝不会有什么想法的，因为上帝从天上看下来的时候，9像个6。”格林回答。

犹太人连上帝的玩笑都开，可想而知，幽默在他们的生活中是多么普遍和重要。

笑话和金钱，是犹太人处世的敲门砖。犹太民族有着天生的幽默细胞，在他们看来，笑话不仅可以改善人际关系，还可以赢得人心，其积极效果不见得比给予物质利益来得差。在犹太人几千年的流亡中，尽管几经血与火的洗礼，但他们乐观幽默的本性不改，他们时常利用笑话来舒缓身心，让一切不愉快的事情随着放声大笑而烟消云散。这种超乎寻



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

常的精神，也是犹太人之所以能创造奇迹的重要原因。

犹太人有很多关于“笑”的谚语：

“生物中只有人会笑，而越贤明的人越会笑。”

“人不能哭着过完一生。”

“要逗天地发笑，先逗孤儿笑吧！”

幽默与微笑在犹太人的生活中是如此的重要，他们将这种乐观的精神渗透到了生意中来，为他们做生意铺就了一条成功的路！作为一名优秀的投资者也要养成微笑的习惯，这样会让我们的投资之路走得更加顺利。

微笑是美国希尔顿集团创始人希尔顿成功的秘诀，他曾经说过：“如果我的旅馆只有一流的设备，而没有一流服务员的微笑的话，那就像一家永不见温暖阳光的旅馆，又有何情趣可言呢？”

希尔顿是一个有名的旅馆业商人。当他的事业进入轨道并赚到相当多的利润时，他自豪地去告诉母亲。母亲却不以为然，而且还提出了新的要求：“你现在与以前根本没有什么两样。事实上你必须把握住比几千万美元更值钱的东西。除了对顾客诚实之外，还要想法使来希尔顿旅馆的人住过了还想再住，你要想出这样一种简单、容易、不花本钱而又行之久远的办法来吸引顾客。这样你的旅馆才有前途。”

“简单、容易、不花本钱而又行之久远”，具备这四个条件的究竟是什么办法呢？希尔顿为此而冥思苦想了好久，仍然不得其解。

就在他逛商店、串旅店，从顾客的角度去感受时，他终于如梦初醒——微笑，一个简单、容易、不花本钱而行之久远的服务方式。

他对服务员常常说的一句话就是：“今天，你对顾客微笑了吗？”他要求每个员工不论如何辛苦，都不能将自己心里的愁云挂在脸上。就这样，在经济大萧条中，无论旅馆本身遭受到什么样的困难，希尔顿旅馆服务员脸上的微笑始终如一，永远是温暖旅客的阳光。结果，经济萧条刚过，希尔顿旅馆就率先进入新的繁荣时期，跨进了黄金时代。

总之，微笑不仅仅是一种生活态度，微笑的力量还会让财富聚集在你的周围。犹太人尤其懂得这一点，因此他们在生意场上的每一次谈判都是从微笑开始的。在投资的过程中，我们也要善于学习用微笑的态度



第三章 投资理财的科学态度

迎接财富的得失与聚散。只要我们保持一种乐观的心态，用微笑来面对投资生活，我们最终会赢得更多的财富。



居安思危的投资意识不可丢

中国有句老话：“富不过三代。”许多富甲一方的投资大腕，都曾征战商场，业绩惊人，然而江山打下来后，大多“刀枪入库，马放南山”，有的甚至最后身败名裂，千金散尽不复来。放眼当今财富的江山，“花无百日红”的现象比比皆是。为了财富帝国不至于夭折，居安思危的投资意识不可丢弃。因为只有永远保持向财富冲刺的状态，才会使财富如长江之水绵绵不绝。忧患意识其实也是成就财富梦想的潜在动力。

“生于忧患，死于安乐。”聪明的投资人不但要保持一种对忧患的警惕意识，还要时时刻刻把这种忧患意识当做自己发财致富的动力。

有一天，啄木鸟在树林里意外发现了一些树木分泌出一种黏性很强的胶。啄木鸟差点儿被黏住。于是啄木鸟号召附近的鸟儿尽快将这树的种子全部吃掉，以绝后患。可是附近的鸟儿们并没有把啄木鸟的话当一回事。

春天来了，小树苗长了起来，啄木鸟又对鸟儿们说：“赶紧在树苗长大前把它们全部拔掉，等它们长成大树，你们将失去这片树林，无家可归。”然而，鸟儿们依旧没有理睬啄木鸟的话。

随着时间的推移，一株株小树苗长成了一棵棵的大树，它们分泌出清香的黏胶，引来了许多虫子。看到这些，鸟儿们开始嘲笑啄木鸟说：“愚蠢的预言家、糊涂的先知，幸亏当初没有听你的谣言，不然可就吃不到这么美妙的佳肴了！”

啄木鸟听了，叹道：“难道你们还不了解？难道你们真的不知道灾难就要发生了吗？”在一片嘲讽声中，啄木鸟离开了这里。

望着树上那些美味的食物，鸟儿们欢呼雀跃，它们成群结队地飞进树林，最后一只只都被黏在树上作最后的垂死挣扎。



投资理财——别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

对于投资者来说，最怕的就是跟那些鸟一样，无法感知危险的临近，被眼前美味的食物迷惑，最后莫名其妙地葬送身家性命。因此，在投资理财上，我们要培养忧患意识。

优秀的投资者都能够敏感地感知祸患，他们非常重视危机的存在。否则，他们就会在危机中损失惨重，自食苦果。“天下虽安，忘战必危。”在市场竞争中，许多企业虽有过辉煌的历史，但由于投资者忽视危机对员工的激励作用，没能让危机意识在企业内部长久存留，使企业最终像那些鸟儿那样自取灭亡。

电脑界的蓝色巨人 IBM 当年的“惨败”就是一个生动的实例。当大型电脑为 IBM 带来丰厚利润，使 IBM 品尝到辉煌的甜头后，整个公司都沉浸在绝对安逸的氛围里，危机感尽失。在市场环境慢慢发生变化，更多人青睐于小型电脑时，IBM 却对市场出现的新情况不予理睬，麻木不仁，没有意识到市场危机的降临。或者说，在企业不断成长的过程中，IBM 没有注意到企业危机管理的重要性，依然沉醉于大型主机电脑铸就的辉煌中，按部就班，继续加大大型主机电脑的市场比重，最终自己打倒了自己。

可见，危机感不但是医治人类惰性和盲目性的良药，也是促成财富增长的有效动力之一。

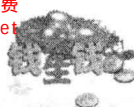


迎危而上，东山再起

危机可以让企业瘫痪，也可以给企业成长的动力。成功的投资者都知道，“危机”不是一种意外，而是一种必然，企业的成长正是在不断地战胜危机中实现的。财富也可以在危机中渐渐积累。

20 世纪 70 年代，世界出现了石油危机，由此引发了全球性的经济大萧条，日本的日立公司身陷其中。公司首次出现了严重亏损，困难重重。为了扭转这种颓势，日立公司作出了一项惊人的人事管理决策。

1974 年下半年，全公司所属工厂 2/3 的员工暂时离厂回家待命，公



第三章 投资理财的科学态度

司发给每人原工资的 97%~98%作为生活费。

这项决策对日立公司来说,是一项人事管理的权宜之计,它虽然节省不了多少经费开支,但它可以使员工产生一种危机感,产生一种忧患意识。

1975 年 1 月,日立公司又将这项决策实施到 4000 多名管理干部头上,对他们实行了幅度更大的削减工资措施,从而使他们也产生了忧患意识。

1975 年 4 月,公司又将所录用的工人上班时间推迟了 20 天,促使新员工一进入公司便产生了忧患意识,产生一种危机感、紧迫感。这样做同时也让其他老员工加深了忧患意识。

日立公司采取了上述一系列管理措施之后,全公司包括新老员工都开始更加奋发努力地工作,都绞尽脑汁为公司的振兴出谋划策。就这样,在忧患意识的推动下,全体员工共同努力,公司取得了令人十分满意的业绩。1975 年 3 月,日立公司的结算利润只有 187 亿日元,比 1974 年同期减少了 1/3。而实施忧患意识管理之后,仅仅过了半年,它的结算利润便翻了一番,达到了 300 多亿日元。

投资者如果能像日立公司那样,在投资的过程中利用危机,充分挖掘自身的潜力,在投资遭遇风险的时候就可以积极地应对,就能战胜困难,实现自己的致富之梦。



聪明的富人从祸患中发现商机

不少投资者都认为,危机是可怕的,它只会给事业的发展带来严重的逆势。但是对于一个人想成为财富的拥有者而言,他们之所以成功的关键就是善于发现并抓住祸患中的商机。

中国人喜欢说“逢凶化吉”、“遇难呈祥”之类的喜庆话,但很少有人真正这样去做。投资领域大凡成就财富者,皆是擅长把危机变成商机者。三星集团就是在金融危机的威逼下痛定思痛、绝处逢生的。





投资



别以为你懂

理财

——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

香港回归祖国怀抱那年，亚洲爆发金融风暴，整个亚洲地区均受到不同程度的影响。韩国和中国的香港、台湾更是受到了很大的冲击，许多取得过辉煌成绩的企业先后倒闭。

金融危机害得一些大的集团奄奄一息，也将三星集团带到崩溃的边缘，但也为李健熙提供了痛定思痛的机会，给了三星集团全面思考的机会。李健熙经过认真的研究和分析后发现，三星集团的问题在于过分地追求大而全，涉足过多的领域，因此不但降低了企业的赢利，而且导致竞争力下降。

要将三星的劣势变为优势，必须甩掉包袱，轻装上阵。于是，李健熙发出“为了公司，生命、财产甚至名誉都可以抛弃”的豪言，大胆地实施改革。他中止了许多投资项目，只留下电子、金融、服务等具有赢利前景的项目。

危机让三星集团不得不背水一战，置之死地而后生，不然等待他们的将是灭亡。危机的到来让三星集团可以自由地展开企业重组，也给三星集团带来源源不断的动力。危机还让三星人意识到，跟在欧美、日本大企业身后拾人牙慧，只能永远处于被动的局面，无法真正摆脱危机。于是，他们下定决心提升技术和质量，创造核心竞争力。

聪明的投资商都是善于把危机转为商机的人，我们也要学习他们这种精神，养成在危机中捕捉商机的意识，培养自己在危机中捕捉商机的慧眼！

1982年9月，美国芝加哥地区发生病人服用药品中毒死亡事故，死亡人数从最初的3人，后来变成谣传美国各地共有250人死亡。全美国超过90%的消费者也同时知道一件事——病人服用的是美国强生公司生产的泰诺药片而中毒死亡的。

面对危机，美国强生公司表现了非常积极的态度。他们马上在首席执行官吉姆·博克的领导下成立应变小组，抽调大批人马对所有药片进行检验。在紧张的工作下，应变小组对全部800万片药剂进行检验，调查的结果是，受氰化物污染的药片只有70多片，并且全部在芝加哥地区，没有蔓延到全美国，死亡人数也只有7人。

虽然只死了7个人，但美国强生公司仍然启动公司的最高危机处置



第三章 投资理财的科学态度

方案。他们首先考虑的是公众和消费者的利益。他们回收药品，这造成美国强生公司上亿美元的严重损失。美国强生公司选择让自己承担巨大损失，使他人免受伤害的做法，他们用“一切以公众和消费者利益为首要”的原则拯救了公司的信誉。美国强生公司对此事件的处理，赢得公众和舆论的广泛同情。

美国强生公司最后不但没有在危机中倒下，反而因本着自身强烈的社会责任感处理危机，最终获得消费者的赞扬。公司还因此获得美国公关协会颁发的银钻奖。

值得注意的是，危机绝对不会按规定的方式出牌，它可以随意地给投资者带来致命的打击，无论是你创办的企业，或是你买的股票，都可能一夜之间灰飞烟灭。所以越是得意的时候，越是发展顺利的时候，越要重视危机。

尽管我们可以转危为安，但是谁也不喜欢危机给我们带来的痛苦经历。因此，我们要善于学会危机管理，要了解危机的成因及其发生的最大可能性。

危机的到来具有许多非确定性因素，任何人都无法完全避免危机的出现。有的危机是自身的缺点导致的，有的危机却是竞争对手制造的；有的危机是自然原因，有的却是社会、经济因素造成的。有的危机如一场司空见惯的暴风雪，经过一点儿冰冻，经历一点儿折磨，慢慢地就过去了；有的危机却是一场可怕的灾难，会对发展造成重大影响，不经过脱胎换骨的改革就无法度过危机。虽然危机的到来无法预知，但我们却可以用科学的方法预测。

自身存在哪些可能诱发危机出现的薄弱环节，社会的政治经济环境何时会出现危机的可能，竞争对手可能在哪些方面造成无法规避的影响，对于这些方面，我们要详细搜集相关的信息，建立危机预警机制，做好应急方案，锻炼抵抗危机的能力，提高应急处理的能力。

一个投资者要特别重视学会管理危机，要针对各种可能出现的危机进行规划决策、动态调整、化解处理、员工训练等工作，要尽量消除危机的影响，或将危机的损失降低。尽量让危机不会变成威胁和危险，还能转变成发展的机遇。

投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍



居安之时练好投资心态

成功投资的有钱人之所以有钱，与他们良好的投资习惯分不开。他们总是在高枕无忧的时候锻炼自身的素质，练就成功的投资心态。如果你想从容面对投资过程中的各种危机和隐患，那么你就该在居安之时多修炼投资“心法”，剔除以下杂念。

1. 不从众跟风

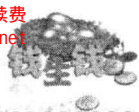
心理学家认为，每个人都存在着一定程度的从众心理，在投资方面也不例外，交易市场上的交易气氛，往往会或多或少地对投资人的决策产生一定影响。到证券公司营业部现场从事交易的投资人，大概都有过被交易气氛所左右，最后身不由己地跟着气氛买进或者卖出的经历。这种投资者的从众心理决定投资气氛，投资气氛又影响投资人行为的现象，被称为“从众效应”。“从众效应”往往使投资人作出违背其本来意愿的决定。如果不能理智地对待这种从众心理，则往往会导致投资失败，投资者的利益就会受到损失。有些投资人本来可以通过继续持股而获取利润，由于受到市场气氛的影响，最终坐失良机；有些投资人虽然明知股价已经被投机者炒到了不合理的高度，但由于“从众效应”的作用，结果跟着人家买进，最后被套牢。

2. 不冲动行事

不管是顺势还是逆势，我们都要控制赚钱的冲动。别听说某股有利好，也不顾大盘的疲弱，只想着赚钱就冲进去。没有买进，即便股价上去了也不必后悔，主要考虑概率，控制风险。赚钱的欲望要用理性的缰绳来束缚，不可以没有，但不可以泛滥。

相反，投资者可以利用人性的这个弱点，在大众都容易产生赚钱冲动的时候，投资者考虑适当减仓或者退出——每次大盘到了阶段性顶部的时候，都是大众最疯狂抢盘的时候；在大众都恐慌抛售的时候，投资者就可以来捡一点儿便宜——每次大盘到了阶段性底部的时候，恰恰就





第三章 投资理财的科学态度

是大买家动手的时候。

3. 不自以为是

过分自信的投资人不仅会作出愚蠢的投资决策，同时也会对整个股市产生间接影响。

投资者一般总是非常自信，认为自己比别人聪明，更能独具慧眼挑选能赚钱、能生金蛋的股票，而且能选中将来获利的股票；或者，最差也能挑中更聪明的资金经理人，这些经理人能胜过市场。他们有一种趋势，总是过高地估计自己的技巧和知识。他们只思考身边随手可得的信息，而不去收集鲜有人获得，或难以获得的更深入、更细微的信息；他们热衷于市场的小道消息，而这些小道消息常常诱使他们信心百倍地踏入股市。另外，他们倾向于评价那些大家都获得的信息，而不是去发掘那些没什么人知道的信息。

正是因为过分自信，很多投资者都作出了错误的决策。他们对自己收集的信息过于自信，而且总是认为自己比别人更正确。如果股市中所有的人都认为自己的信息是正确的，而且自己了解一些别人不了解的信息，结果就会出现大量的交易。

总之，过分自信的投资者总是认为他们的投资行为风险很低，而实际上并非如此。

4. 不过度反应

过分自信的极致就是过度反应。如果投资人的过度反应行为形成合力，便造成整个股市的大幅震荡。关于过度反应，国外统一理论模型对此进行了解释。统一理论模型假定市场是由两种有限理性投资者组成的，分别是“消息观察者”和“趋势交易者”，消息观察者基于他们自己掌握的信息进行预测，而不是根据价格的信息进行预测。趋势交易者恰恰相反，他们只根据近期的价格变化进行预测，他们不关心其他信息。模型假设私人信息在信息观察者之间逐步扩散，之后趋势交易者介入，导致价格达到峰值，继而价格出现反转，即为过度反应。

综上所述，只有在高枕无忧的时候，多多注意投资的素养的积累，才能在危机来临的时候沉稳应对，转危为安，抓住祸患中的商机，创造更多的财富。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍



最好的投资就是创业

我们现在处于一个创业的时代，人们创业热情空前高涨，许多人争着做老板。然而绝大多数创业者都是盲目投资，惨淡收场。只有极少数人知道自己的优势，找准自己能干的项目，或与人合作经营，或发挥自己特长，实现创业梦想，成就财富人生。

不管你创业的初衷是什么，创业的起步基础如何，创业投资之前你都应该先分析一下自己，认清自己属于哪种类型的创业者，评估自己的创业能力。只有认清自己，才能铺开创业之路。

漫无目的地投资，会让你丧失创业的热情。唯有准确找到自己的位置，才会激发你创业的动力，达到良好的状态。被誉为“推销之神”的原一平就是靠准确定位走向成功的。

原一平在 27 岁时进入日本明治保险公司开始做推销员。当时，他穷得连午餐都吃不起，并露宿公园。

有一天，他向一位老和尚推销保险。等他详细地说明之后，老和尚平静地说：“听完你的介绍之后，丝毫引不起我投保的意愿。”

老和尚注视原一平良久，接着又说：“人与人之间，像这样相对而坐的时候，一定要具备一种强烈吸引对方的魅力。如果你做不到这一点，将来就没什么前途可言了。”

原一平哑口无言，冷汗直流。

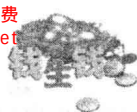
老和尚又说：“年轻人，先努力改造自己吧！”

“改造自己？”原一平问。

“是的，要改造自己，首先必须认识自己。你知不知道自己是一个什么样的人呢？”老和尚又说，“你在替别人考虑保险之前，必须先考虑自己，认识自己。”

“考虑自己？认识自己？”原一平接着问。

“是的！赤裸裸地注视自己，毫无保留地彻底反省，然后才能认识自



第三章 投资理财的科学态度

己。”老和尚坚定地说。

从那以后，原一平开始努力认识自己，大彻大悟，终于成为一代“推销之神”。

不管干什么，在做一件事情之前，一定要给自己一个准确的定位。创业尤为如此，只有给自己一个准确的定位，才能够在创业的时候稳操胜券。



创业的 4 种基本类型

每个创业投资者都要努力地认识自己，在认识自己的能力之后，就要根据创业类型选择自己的创业方向。一般而言，创业者包括 4 大类型。

1. 生存型创业者

我国的创业者中，有近 90% 属于生存型。生存型创业者大多为下岗工人、失去土地或因为种种原因不愿困守乡村的农民，以及刚刚毕业找不到工作的大学生。这是目前数量最大的一个创业人群。这一类型的创业者中，其中许多人是被逼上梁山，为了谋生混口饭吃。一般创业范围均局限于商业贸易，少量从事实业（基本是小打小闹的加工业），当然也有因为机遇成长为大中型企业的，但数量极少。

2. 变现型创业者

这些人太多是以前在行政、事业单位掌握一定权力，或者在国企、民营企业当经理人期间聚拢了大量资源的人，在机会适当的时候，他们下海开公司办企业，实际是将过去的权力和市场关系变现，将无形资源变现为有形的货币。

3. 主动型创业者

主动型创业者分为两种，一种是盲动型创业者，一种是冷静型创业者。盲动型创业者大多极为自信，做事冲动，很容易失败，但一旦成功，往往就是一番大事业。冷静型创业者是创业者中的精华，其特点是谋划好了之后才行动，从不打无准备之仗，或是掌握资源，或是拥有技术，





别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

一旦行动，成功概率都很高。

4. 赚钱型创业者

这类型的创业者除了赚钱，没有其他明确的目标。他们不计较自己能做什么，会做什么，他们可能今天在做着这样一件事，明天又去做那样一件事，做的事情之间可以完全不相干。然而奇怪的是，这一类创业者赚钱的并不少，创业失败的概率也并不比那些兢兢业业、勤勤恳恳的创业者高。而且，这一类创业者大多过得很快乐。

以上4种创业者类型，你属于哪种？准确找到了你的位置以后，你的创业目标才会清晰明确，创业之路才会前途似锦。



发挥特长，创造财富

上天对每个人都是公平的，当它为你关上一扇门的时候，也为你开了另一扇窗。你身上潜藏的特长就是如此。不要说你自己一无所长，他只是将你的特长埋藏了。只要及时发现和发挥了自己的特长，并把它运用在创业投资中，你将事半功倍，比别人更容易赢得财富。

比尔·盖茨曾经说：依靠特长成就财富。

所谓特长，就是你身上让别人刮目相看的亮点。我们每个人都有自己的特长。挖掘自己的特长并运用它们，你将如同手握利剑的高手，所向披靡，斩获财富的果实。

美国有一个乞丐，40年来一直以乞讨为生，并且过得轻松快活。有一次，他到比尔·盖茨住处附近行乞，正巧碰上比尔·盖茨的车在他的身边停下来。他认识比尔·盖茨，知道他是世界首富，于是他连忙跑上前去对比尔·盖茨说：“先生，行行好，给点儿钱吧！”

比尔·盖茨和善地问：“你是要1美元呢，还是要1万美元？”

乞丐说：“当然是1万美元了，1万美元对你来说相当于1美元……”

比尔·盖茨从口袋里掏出1美元递给乞丐，又从手提包里拿出一个本。乞丐看着心中暗喜，心想果真出手大方，连支票都拿出来了。比



第三章 投资理财的科学态度

尔·盖茨拿出笔，在纸上飞快地写了些什么，然后扯下，递给乞丐说：“给，这是 9999 美金。”

乞丐惊喜地双手接过比尔·盖茨递过来的纸一看，这哪里是什么支票，只是普通的一张纸罢了，不同的是在这张普通的纸上有这位世界首富给乞丐的忠告：“用特长致富。”

乞丐望着比尔·盖茨苦笑地说：“我只是一个乞丐，哪有什么特长和知识啊！”

比尔·盖茨回答：“每个人都有特长。乞丐也一样，只是你自己没发现而已。”

比尔·盖茨给乞丐的建议同样适合投资创业的每一个人。我们要善于发现自己的特长，用我们的特长来赢得更多的财富。比尔·盖茨给我们做了榜样，他的财富正是源于他创业之初设计电脑程序的特长。纵观当今的财富骄子，许多富人都是挖掘自己特长的高手，他们正是因为运用自己的特长，才在自己的领域创出一番令人羡慕的事业。



找志同道合的人一起创业

俗话说：“一个好汉三个帮。”刘、关、张拧成一股绳，才得以成就蜀汉的事业。创业路上找到志同道合的人结伴而行，将解决你单打独斗的许多麻烦。尤其是在这个竞争日趋激烈的时代，合伙经营让你的创业之路从不可能到可能，也可以让你从小打小闹发展到大规模作战。

“武大七侠”——周汉生、艾路明、张晓东、张小东、潘瑞军、贺锐、陈华是当代集团的创始人。1988 年夏，艾路明从武大研究生毕业后，从家里拿出 1000 元，周汉生等人又凑了 1000 元，在洪山区注册成立当代生化技术研究所。“7 个人中有 4 个是学生物的，大家觉得做生化技术比较有把握。”周汉生辞去水生所的工作，与艾路明一起彻底“下海”，其他几个人边教书，边经营这个企业。

1988 年年底，当时在武大留校工作的张晓东到复旦大学做实验，认



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

识了一位做尿激酶项目的博士。该项目是从男性小便中提取尿激酶，出口日本。他得知了这个信息，立即通知艾路明、周汉生等人，几个人分头行动，准备从武汉各大厕所里掘金。

经过考察，他们选中人口稠密的江汉区，租下一个废弃的停车场作为加工车间。经江汉区环卫局同意，他们在该区的厕所里摆放了许多白色的塑料大尿桶。尿液在 4 小时以内没有味道，物质活性也较高，利于加工。白天，周汉生和艾路明蹬着三轮车，到各个厕所将盛满尿液的塑料桶扛到三轮车上。晚上，他们将拖回的尿液倒进大缸里处理，守在缸边，根据情况随时添加各种化学药品。

1991 年年底，武汉东湖开发区成立，政府开始扶持高科技企业。当时，葛洲坝集团为了开拓新的产业领域，想利用武大生科院的技术，生产赤霉素（一种植物生长激素）。此时，武大正与国内数家公司合作开发这个项目，无力再派技术人员开发新“摊子”。

周汉生来到武大生科院深入实验室，向专家请教生产赤霉素的关键技术，直到全部掌握。然后以当代生化技术研究所的名义与葛洲坝集团进行技术转让与合作，组织生产。这个项目获得国家“火炬计划”100 万元贷款。接着，他们又开发一个“原子灰”项目（生产油漆底层的腻子），再次得到国家“火炬计划”500 万元的项目贷款。1993 年年初，当代有了三个“摊子”：尿激酶、赤霉素、原子灰，资产已达数百万元，开始走上发展的快车道。

眼看公司有了规模：几个创业者都想按自己的想法试一下。一年后，各个公司的经营都开始萎缩。大伙意识到还是合在一起好。

在尿激酶生产中，公司从进口试剂中得知“医院检测科需要一种检测致婴儿残疾的诊断试剂，这个市场很大。”于是，艾路明与国家计生委协商合作，成立了一个公司；又用一年时间兼并了扬子江制药厂，取得了针剂生产的批号，诊断试剂和尿激酶临床针剂投入生产。这就是上市公司人福科技的前身。

1995 年，当代公司开始参与国有企业的并购和重组，资产迅速扩张。1996 年，公司资产已达 5000 万元。同年 6 月，人福科技上市，成为东湖开发区第一家上市公司，资本扩充至 1 亿元。并购握有医药生产

资源的企业，是快速增长的捷径。2000年，当代集团兼并了宜昌医药集团。如今当代集团所属的人福科技更是在全国医药企业中排进了前50名。

当代集团初次创业小有成就后，“七侠”曾分道扬镳，随之业务马上下滑，最后不得不强强联手。这说明合伙创业的确可以产生 $1+1>2$ 的效果，它将合伙人的优势互补，产生强大的能动力，使创业发展之路一路高歌。



合伙注意的5个问题

合伙创业让不能干的事成为能干的事。不过，合伙人之间若是发生矛盾甚至内讧，就会使创业之路难以为继，甚至会将创下的基业毁于一旦。所以合伙创业要慎重，特别要处理好以下几个问题。

1. 理清选择合作的原因

当单个创业者没有足够的力量举起创业大旗时，可以找一些人合作。合作可以使项目很好地实施发展，合作可以使合作双方资源共享，合作可以使自己变得更强大。合作方式有：项目与项目的合作；项目与人的合作；项目与技术的合作；项目与资金的合作；项目与社会资源的合作。

2. 合作目的与目标

创业合作要有相同的目的和目标。因为有了共同的创业目标，才能走到一起来。所以目标的正确性是合作成功很重要的内因，也是能否找到合作伙伴的关键。利益的合理分配是合作伙伴选择你的主要原因，合作伙伴对你的项目的可操控性因人的因素会略有差异。你所看中的合作伙伴必然有很好的可合作资源，这种资源就是你的合作目的。合作目标是在行业上的定位。有了清楚的合作目的和目标，合作才会顺利。

3. 合作伙伴的职责

合作初期，创业合作者要明确合作伙伴的各自职责，不能模糊，要



别以为你懂理财——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

拿出书面的职责分析。因为是长期合作，明晰责任最重要，这样可以在后期经营中不至于互相扯皮，推卸责任。很多创业合作出现的问题，就是因为责任不明确。

4. 合伙投入比例利润分配

合作投入比例，是合作双方根据各自的合作资源作价而产生的。因为投入比例和分配利益成正比的关系，也要书面标清明细。当然，经营情况是会发生变化的，投入也要发生变化，在开始的时候，就要分析后期的资金或者资源的再进入情况。如果一方没有融资的实力，那么另一方的投入会转换成相应的投资占有股，来分配投入产出的利益。根据合作双方约定的书面分配合同，分配双方的利润。

5. 合伙人之间的信任

大多数合伙人初期都是重情意，这就直接导致一些合作细节模糊不清，这是创业中非常不利的因素。如果有问题出现，没有一个根本的解决办法，那就会互相推诿，留下一堆乱摊子，无人收拾残局。创业中正确的做法是，将朋友和亲人之间的合作建立在商业的基础上，用商场的规则和方法去解决合作纠纷，避免纠纷，一切的合作细节都及早预防，提前明晰，一切合同化，创造一个良好的合作平台。



赚钱是为了更好地生活

很多有钱人认为，赚钱只是一个过程，不是生活的全部。赚钱的目的就是要好好地享受生活，这样的人生才更有意义。

犹太人是懂得生活的民族，很多犹太富商更是如此。他们有个习惯，就是不在餐桌上谈论工作。在工作赚钱的时候努力去做，但是从来不把工作带回家，在餐桌上也从来不谈工作的事情，专心享受家庭的温馨。

犹太人的工作简直就和打仗一样充满了战斗的气息，即使是一分钟也要尽量抓紧。犹太人就是这样拼命地赚钱的。在紧张的工作气氛下忙



第三章 投资理财的科学态度

活了一整天，到了晚上好好地吃顿可口的晚餐，那将是多么好的享受啊！这顿喷香的饭菜就是对自己努力工作最好的奖赏。

犹太人说，人生就是为了吃饭而活着，要好好地享受吃饭的乐趣。他们还说，喷香的饭菜是上帝的礼物，一定要好好地享受。他们把吃饭当做一种高级的享受。

尤其是晚上的那顿饭，在豪华的饭店里品尝喷香精美的食物，犹太人和朋友们一起海阔天空地聊天，但是他们有三不谈：不谈政治、不谈战争、不谈女人。

犹太人享用晚餐的时间长达两个小时。在尽情享用美食的同时，他们还会聊很多话题，例如，娱乐、名胜古迹、花卉、动物等，但他们绝不会谈到战争、宗教和工作。战争和宗教的话题，常常会勾起他们被迫害的痛苦回忆，破坏融洽的气氛；谈工作，则会影响就餐的情绪。总之，犹太人在吃饭时一定是放松心情，慢慢地吃，把人生和工作的烦恼统统抛诸脑后。这是他们一天中最为幸福的时候，他们把白天赚来的钱大把大把地花出去，这样他们觉得自己的人生很有意义。

犹太人为什么有这样的人生观呢？这与犹太民族的历史是分不开的，两千多年的流离生活，使他们对未来的生活感到迷茫和不安。于是，他们便把握今天，享受人生。

赚钱是为了享受，这是犹太人赚钱的目的，也是他们对于商业目的的最好诠释。因此犹太人在经商时劳逸有度，使工作与生活两不误，真正体会到了人生的真谛。

生命诚可贵，任何时候富人都不会为了金钱和事业而损害自己的生命。他们很注重珍惜自己，懂得享受生活，关爱自己，回报社会。

洛克菲勒在 33 岁时第一次赚到了 100 万美元。43 岁时，他建立了世界上前所未有的最大垄断企业——“标准石油公司”。他在 53 岁时又怎么样呢？烦恼和高度紧张的生活破坏了他的健康，他的头发全部掉光，甚至连睫毛也没了，“看起来像个木乃伊”。

根据医生们的说法，他的病是“脱毛症”。这种病通常是由过度紧张引起的。他的头部光秃秃的，模样很古怪，使他不得不戴上帽子。后来，他订制了一些假发——每顶 500 美元。从此他就一直戴着这些假发。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

做不完的工作，无穷的烦恼，长期的不良生活习惯，经常失眠以及缺乏运动和休息，夺去他的健康，使他挺不起腰来。

洛克菲勒早在 23 岁的时候就全心全意地追求他的目标。当他做成一笔生意，赚到一大笔钱时，他就高兴地把帽子摔在地上，痛痛快快地跳起舞来。如果失败了，他也会随之病倒。“缺乏幽默感和安全感”，这是洛克菲勒一生的特征。他说：“每天晚上，我一定要先提醒自己，我的成功也许只是暂时性的，然后才躺下来睡觉。”

虽然他手上已有数百万美元可以任意支配，但他仍然担心失去一切财富。他没有时间游玩或娱乐，从未上过戏院，从没玩过纸牌，从来不参加宴会。正如马克·汉纳所说：“在别的事务上他很正常，独独为金钱而疯狂。”

这些就是洛克菲勒前半生的真实写照。他为了金钱，为了事业，将自己彻底地搞垮了。美国著名企业家福特说过：“只知工作而不知休息的人，就像没有刹车的汽车，极为危险。”

53 岁以前，洛克菲勒一直沉溺于不择手段地赚钱，使得他的身体每况愈下，最终，洛克菲勒选择了退休。他学习打高尔夫球，整理庭院，和邻居聊天，打牌，唱歌。总之，他是彻底地休息，开始善待自己。

后来，洛克菲勒在吃饭的时候从不谈工作，只是尽情地享用美食。这种良好的习惯，让他在 90 岁高龄的时候还能精力充沛地工作。洛克菲勒是当时世界上最为富有的人，也是所有商业大亨中最为高寿的一位。

综上所述，很多有钱人都有享受生活的习惯，总能在赚钱和生活之间找到一个很好的平衡点，辛苦工作过后，便会惬意地与家人分享财富的果实。在分享财富果实的时候，内心就会产生一种愉悦的感觉，生活的琐事就会抛在一边，没有压力和烦恼地去生活，去投资，去赢得更多的财富。





在金钱面前保持一颗平常心

商场形势不管如何变化，用“赚亏”两个字便能概括它的全部。赚与亏如同名与利，没有哪个投资者放得下，抛得开。赚和亏，往往容易从一个人的情绪里表现出来。常见的是赚者狂喜，一夜暴富；亏者狂悲，一贫如洗。如果每个商人都以这种态度对待赚和亏的话，那么，人生恐怕就只有一句话可以概括：为钱而活着！然而，我们需要明白的是，赚钱不是人生的全部，要在金钱面前保持一颗平常心。

对金钱保持一颗平常心，当财富失去的时候，便不会痛不欲生；在惊涛骇浪的商海驰骋中，便不会惊慌失措。

黄伟之所以能取得很大的成功，便在于他那颗处变不惊的平常心。

浙江新湖集团在上海磁悬浮列车冠名权拍卖会上一举成名，可以说是一夜之间扬名海内外。但出此大手笔的新湖集团的幕后人物——黄伟，却游离于公众的视线之外。

黄伟早年毕业于温州师范学院，后到了温州市委党校工作。20世纪90年代初，他到杭州掘金，在杭州国际大厦租下几个柜台卖眼镜，从小赚钱的想法，使他从中赚到了第一桶金。

1991年前后，随着股市的兴起，黄伟用开眼镜店赚来的2万多元，在上海果断买进800多张认购证。这笔投资为黄伟换来了800多万元的原始资本积累。他开始游弋在股市的一级市场，哪里有新股发行，哪里就能看到他的身影。

随后，凭借雄厚的资金实力，黄伟在国债期货和商品期货的舞台上赚满腰包。在财富面前，他处变不惊，保持一颗平常心，稳中求进。1997年前后，黄伟开始把在资本市场上的收获投资到房地产等实业项目上。黄伟个人到底有多少资产？即使是新湖集团的高层也没几个人清楚。不过，从其控股的一些公司的资产情况分析，大概可以猜出几分来。



投资理财——别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

据了解，新湖集团目前的总资产大约在 20 亿元左右，其控股的公司有包括浙江新湖房地产在内的 20 多家房地产公司，以及宁波昌达贸易有限公司、浙江石化工贸公司、浙江天地期货经纪公司等近 10 家实业公司。上述这些公司互有控股。因此，想借此了解黄伟的具体资产情况更加困难。

据悉，新湖集团旗下的 20 多家房地产公司在建、已完成和待建的房产面积已累计有 500 万平方米，而其他公司运作的资金则有 40 亿~50 亿元。黄伟到底有多少身家，从中也许可以窥见一斑。

然而，就是这样一个财富市场的风云人物，总是对金钱保持一种很平常的心态，处事极其低调。他在平稳中向“钱”挺进，最终取得了巨大的财富。

人性本来就不是十全十美的，所以没必要对错误斤斤计较，对待投资中所犯的错误也要保持一颗平常心。犯错误并不是什么不光彩的事，但是，明明知道自己错了却不去改正，那就是真正的愚蠢了。

综观投资大师们的投资生涯，必定有不少失败和遭遇挫折的情况发生。每次的失败都可让投资大师们再思考、再判断，并重新修正他们的投资方法，并且大部分的失败都会带来一些意想不到的好处。经过检讨、修正的投资方法会一次比一次好。

失败的经验是不可能从别人那儿获得的，你在书店中不可能找到“如何从理财中损失 1000 万元”之类的书，因为这种书必定无人问津，也没有人会去看这种书。况且一般人总是喜欢标榜自己成功的投资经验，却避而不谈自己失败的案例。因此，要从失败中获得教训，唯有从自己的经验中去发掘。

在投资活动中，任何人都有可能犯错，即使你每次都作出正确的决策，其结果亦可能发生损失。既然损失和失败是投资致富的必经之路，那么，懂得以平常心面对失败，并且能从中学习经验就显得最为重要了。切记，失败并不可耻，亦不可怕，只要你能坦然地面对失败并超越失败，成功就离你不远了。

总之，平常心是一种心态。对待金钱保持一颗平常心是一种价值观念。要懂得金钱不是生活的全部，赚钱的路很辛苦，我们要心平气和地



第三章 投资理财的科学态度

对待所有的困难，努力赚取属于自己的财富，然后好好地享受财富带来的美好生活。



扫清投资路上的绊脚石

无论做什么事情，或多或少都会遇到一些困难，投资也是如此。有时候在认识上陷入一个误区，不良的心理造成了投资的失败，特别是在股市中寻宝的人，一不小心被套牢了。这些绊脚石将会影响人们寻找财富的进程。我们不但要远离这些障碍，更重要的是要养成扫除障碍的习惯，远离投资误区，树立成功的投资理念。依靠投资成为百万富翁的人，都有成功的投资理念做指引，因为只有以正确的投资理念为基础来指导投资决策，才能使投资获得较好的收益。在树立成功的投资理念之前，首先要排除那些错误的投资误区。

误区一：我不需要投资。

有人说了：“我就不投资，我不会每月花光，自己一样过得很好。”每年还能剩一点儿钱够零花，有这种想法的人很多。乍一听，好像这样的生活方式也挺好，不用费心去投资，有钱就花，没钱就不花。但是细想一下，你真的不需要投资吗？即使不去考虑你过几年可能会面临买房、装修、结婚的事情（假设你家里帮你解决了这笔费用），你就真的高枕无忧了吗？假如你或者你的家人突然得了大病，需要很多钱来医治时，你该怎么办？也许那时候你不会想到是因为自己平时不投资导致无法抵御这些风险，而只会想“我怎么这么‘背’”。假如你平时就有足够的风险意识，懂得未雨绸缪，遇到问题时可能会是另一种结果。

不论你收入是否真的很充足，你都有必要投资，合理的投资能增强你和你的家庭抵御意外风险的能力，也能使你的手头更加宽裕、生活质量更高。

误区二：收入高，不用再投资。

有这种想法的人很多，尤其是 20 世纪 70 年代和 80 年代出生的一



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

族，好多都会这样想：我收入高，不投资也无所谓。当然，如果你有足够高的收入，而且你的花销不是很大的话，那么你确实不用担心没钱买房、结婚、买车，也不用担心意外风险的出现，因为你有足够的钱来解决这些问题。但是，仅仅这样你就真的不需要投资了吗？要知道投资能力跟挣钱能力往往是相辅相成的，一个有着高收入的人应该有更好的投资方法来打理自己的财产，进一步提高你的生活水平，或者为你的下一个“挑战目标”而积蓄力量。

比如，你在工作一段时间之后想开一家属于自己的公司，或者想做些自己想做的事情，那么，你仍然需要投资，你也会感觉到投资对你的重要性。创业、投资这些经济行为意味着面临的经济风险加大了，因此你必须通过合理的投资手段增强自己的风险抵御能力，在达到目的的同时，又保证自己的经济安全。

在投资上我们要远离认识的误区，树立正确的投资理念，从赚小钱出发赚大钱，相信股市的正常波动，好好打理自己手中的资本，做一个投资达人。



与“心理偏差”说再见

投资最大的敌人总是从内心出现的，希望和恐惧与人性是分不开的。成功的投资者必须与这两大根深蒂固的本能作斗争，需要遏制内心贪婪的魔鬼，必须改变人们称之为天性冲动的东西。在充满希望时，你必须感到害怕；在害怕时，你必须充满希望。

贪婪是投资最大的敌人，贪婪会使人失去理性判断的能力，不管投资市场的具体环境就勉强入市。不错，资金不入市不可能赚钱，但贪婪使人忘记了入市的资金也可能亏掉。不顾外在条件，不停地在投资市场跳进跳出，是还未能控制自己情绪的投资新手的典型表现之一。

贪婪也使投资人忘记了分散风险。脑子里美滋滋地想象着如果这只股票翻两倍的话能赚多少钱，忽略了股票跌的话怎么办？新手的另外一



第三章 投资理财的科学态度

个典型表现是在加股的选择上。买了 500 股 20 元的股票，如果升到 25 元时他们就会懊悔：如果当时我买 1000 股该多好！同时又想象股票会升到 30 元，他们即刻又追涨买了 2000 股，把绝大部分本金都投入到这只股票上。假设这时股票跌了 2 元，一下子从原先的 2500 元利润变成倒亏 2500 元。这时投资者失去思考能力，希望开始取代贪婪，他们希望这是暂时的反调，股票很快就会回到上升之途，直升至 30 元。而他们可能看到亏损一天天地加大，于是每天都睡不好。

其实追加投资额并不是坏事，只是情绪性地追加是不对的，特别在贪婪控制人的情绪之时。是否被贪婪控制，自己最清楚，不要编故事来掩饰自己的贪婪。

总之，要学会彻底遏制贪婪，要学会放弃，有“舍”才有“得”。在投资上，要想战胜贪婪与恐惧，需要做到以下两点。

1. 排除投资中的不安心理

由于投资者无法完全解释许多事件的原因，对不确定性表现出来的厌恶情绪总是很强烈，这体现在投资市场中的恐慌对投资者的重大负面影响。

换句话说，要投资者在没有十足把握的条件下进行决策，是一种难以形容的折磨，可谓作茧自缚。

强大的自我怀疑影响投资决策，使决策者面临心理上的困惑，一方面，要在一个不确定的环境下决策；另一方面，则期待精确的资讯会带来一个完美的成就，因而畏缩不前。正确的方法是与过度厌恶风险的心态挑战，尽最大的努力进行投资。

2. 建立投资自信

缺乏自信是投资者的主要敌人，并随时可能击溃投资者。在看到富人与名人的辉煌，阅读少数投资者所取得的成功范例时，要把这些人的卓越表现作为自己的标准，这无异于为自己建立投资自信心提供助力。

自我施加的挫折感只会加深投资任务的艰巨性，而不利于任务的完成。投资者所要做的是相信自己，充满自信地挑战自己。



投资理财——别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍



不被“感情”左右

在投资中规避风险的关键，就是要控制赚钱的冲动。如何克服感情用事的天性，做到理性投资？威廉·欧奈尔认为，唯一的方法是根据对投资历史的研究而制定几条买入卖出的规则——基于股市实际运行的规律，而不是基于个人的意见或预想的方案。

1. 分析历史，学习经验

自1953年以来，威廉·欧奈尔年年都对每只表现杰出的个股建立模型或曲线。他不是倾听专家的个人意见、有争议的提示或传言，因为那些大多是错误的。他知道过去的最大赢家是谁，它们的特征是什么，这就是寻找成功股票的良方，它能引导我们去寻找明天的股市领头羊。

分析历史也提供了对股市整体的洞察力。股市大盘的日常波动和每周波动甚至会让最有经验的投资者感到害怕。但回顾过去，就能看出股市大盘总是有一个总体向上的走势，一次次的牛市到熊市的循环，为投资者创造了巨大的机会。

2. 培养良好的投资习惯和执行力

培养良好的习惯和坚定地执行已制定的规则是非常重要的，而且是更难掌握的能力。特别对于那些过去若干年来一直遵循不良习惯的投资者，更是困难。

一个坏习惯是对于低价股特别感兴趣。大量买进2元、5元或10元的股票并看着它们价格翻番，听起来不错，然而问题是这可能比你中彩票的机会还要小。

事实上，投资股票和在降价时买衣服或买汽车不一样。股市是个拍卖市场，要按它在当时的价值出售。当你买进低价个股的时候，你付出多少，得到的也就是多少。

从1965年至2006年几十年的时间里，表现最出色的龙头股，它们



第三章 投资理财的科学态度

在股价翻两三倍之前的平均股价是 28 元一股。低价个股包含着大得多的风险，这是个历史事实。

除了这个坏习惯外，股市中还有许多其他的坏习惯，改正这些坏习惯对意志薄弱的投资者来说是个真正的挑战，而且需要花大力气。

3. 在错误中学习

没人喜欢犯错误。然而让自负阻碍自己分析先前的行动，或者迷恋上某只股票，不能客观看待，这样做对理性投资很不利。

威廉·欧奈尔的一个无价之宝就是在事后分析自己的所有交易。每年他都会在每日走势图上标出自己买进和卖出该股的位置，并附上这样做的理由。

他把赢利的股票与赔钱的股票分开，并且思考如下问题：对于前者我做了哪些正确的决策？对于后者我犯了哪些错误？然后他再制定一些新的规则，以避免同样的错误再次发生。如果你不正视自己犯的错误，那你永远不会成为一名理性的投资者。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第四章 投资理财的正确思路



“运筹帷幄之中，决胜千里之外。”这不仅是成功军事家的写照，也是财富人物的传奇故事。要想创造财富，要想拥有财富，就必须具备如此才略。不管是成功的人生，还是成功的企业，都要胸怀全局，高瞻远瞩，善于规划，有的放矢，否则，盲人骑瞎马，绝不会撞到金元宝。科学谋划，是成功者不可缺少的习惯。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第四章 投资理财的正确思路



创造财富需要规划

华人首富、香港大亨李嘉诚曾吐露财富真经：肯用心思考未来。作为企业家，多多“思考未来”，才能看清方向，把握商机；多多“思考未来”，才能着眼长远，树立品牌；多多“思考未来”，才能用时代的眼光、全球的眼光和战略家的眼光来分析和思考问题，并把握时机，“该出手时就出手”。

“汽车狂人”李书福出生在一个农民家庭。他高中毕业时，由于3分之差没有考上大学，便在家乡台州开了一家小照相馆。一年后，他带着2000元开始新的创业——做电冰箱。几经磨难，李书福小有成就，年营业额达5000万元。1986年，李书福创办了吉利集团。1989年，李书福的电冰箱厂产值超过1亿元。

后来，由于国家政策调整，李书福不得不放弃电冰箱生产，将价值1000多万元的工厂送给了国家，转而开始生产装饰板。就在这时，海南的房地产热引起了他的注意，然而这次投资却让李书福损失了好几千万元。之后，李书福又把目光投向摩托车行业，开发出全国第一辆踏板式摩托车。1998年，吉利集团摩托车产量达35万辆，不但占领了国内市场，还出口22个国家和地区。

李书福进而作出更惊人的决定：造汽车。他投资5亿多元，开发家用微型货车和轻型轿车，每辆售价4万多元，在国内轿车行业引发“地震”。当时，他放言要生产3万~5万元的家庭轿车。人们很怀疑：那能是轿车吗？后来，当夏利轿车降至相应的价位时，人们才知道李书福并没有胡说。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

吉利集团经过 20 多年艰辛努力，现已发展成“中国汽车行业十强”中唯一一家民营轿车生产经营企业，是中国汽车工业 50 年发展速度最快、成长最好的企业，涉足汽车、高等教育、摩托车、装饰材料、旅游等领域，资产总值超过 140 亿万。

选择了天空，才有飞翔的机会。李书福不愧具有财富韬略之人。

再来看看马来西亚糖业巨子、华人巨富郭鹤年的财富轨迹，了解一下他是如何规划自己的财富事业的。

郭鹤年的祖籍在中国福建省福州市，他的父亲郭钦鉴于 1909 年出洋谋生，来到马来西亚，先是当店员，后来开了一家咖啡馆，并在那里成了家。郭钦鉴的哥哥郭钦暖也在南洋，兄弟俩经过数年努力，共同创办了以经营大米、大豆和糖为主的东升有限公司，家境日臻富裕。

从 20 世纪 50 年代后半期开始，郭鹤年子承父业，致力于糖业经营。他首先在靠近槟榔屿的北海创办了第一家制糖公司，开办了糖厂。糖厂的原料主要是从泰国购进粗糖，再进行加工精炼。产品不仅销往马来西亚和新加坡等地，同时也通过中国香港的万通有限公司销往中国内地。

除了加工糖，他还从古巴购进蔗糖，直接转卖给印度尼西亚等东南亚国家。生产和经营的规模越来越大，他从中取得了巨额利润。到 1962 年，人们就开始称他为马来西亚的“糖王”了。

1968 年，郭鹤年又创建了玻璃市种植机构，进一步扩大马来西亚制糖业。他的运气不错，很顺利地向联邦土地发展局租借到 58704 平方千米土地，他把这些土地开垦成甘蔗种植园。在种植园附近是他与联邦土地局联合建立的玻璃市综合糖厂有限公司。这家公司就近炼制种植园生产的甘蔗。

最初几年，种植园收成并不好，但是几年以后，情况就不同了，产量迅速提高，糖厂的产量也跟着提高。从 1973 年起，马来西亚基本实现了砂糖自给。郭鹤年的眼睛虽然盯着糖业的生产，耳朵却一直在关注销售市场。他通过信息反馈，确认国际市场糖价将会上涨。于是，他赶在这之前，购买了大批原糖，并投资糖期货贸易。果然不出他所料，糖价不断看涨，这一次他获得了丰厚的利润，为他以后扩大糖业经营提供了



第四章 投资理财的正确思路

大量资金。

1976年,郭鹤年收购了马来西亚糖厂93.3%的股份,他的投资总额达7400万马元,从而接收了这家糖厂。这段时间,他很重视的糖业贸易也取得了巨大的成功。据报刊报道,当时,郭氏企业集团已经控制了国际市场每年上市的1600万吨糖中的150万吨,占国际糖业市场的10%左右,占马来西亚糖业市场的80%。

从20世纪60年代开始,郭鹤年就冲出了单一的经营范围,开始创办了航运业。20世纪70年代初,他发展了房地产业。时至今日,郭氏兄弟有限公司已经成为不仅经营糖和大米,还经营工业、种植业、航运业、矿产业、房地产业、国际贸易、酒店、保险、证券、建筑等多元化的企业集团。仅在吉隆坡就有郭氏公司的23家公司总部。郭鹤年可谓“富甲一方”。

事业的蓬勃发展并没有使郭鹤年陶醉,他的企业已不再只限于马来西亚和新加坡等地了。20世纪70年代到80年代,他积极向外发展,中国香港已成为他企业经营的另一个中心。《南洋商报》曾评论郭鹤年是一位“名重国际、富甲一方”的企业家。

1985年,亚洲管理学院及马来西亚银行公会主持的“十大企业家”评选活动机构,将代表企业界最高荣誉的“金字塔奖”颁予郭鹤年。在马来西亚,这个奖意味着非凡与惊人,他在公众的心目中的确是一位取得了杰出成就的国际性企业家。

郭鹤年扩展事业就如同下围棋,一步步地做活,一步步地做大,成就了一代巨富的财富家业和事业。

许多大老板都是从小店铺发展起来的,许多创业者也是将开一个店铺作为起初的创业选择。若你还未成为老板,现在正酝酿着如何成为老板,筹划着开一个店铺,那么创业的一些基本要点你不能不知。

如果你现在想开店,那么开店的成功率到底有多高?专业机构对国内开店成功率的一项调查显示:加入加盟体系开店成功者为76%,独立开店成功比例只有24%。

营销“技术”是店面的基本生存条件;真正能让店面落地生根,充足的竞争力是不可缺的;而特色经营,留意市场信息,关注尚未引起国



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

内或即将引起国内的新形态消费文化及特性，才能在消费者偏向理性思考的情形下免于落入削价竞争的恶性循环中。在开店前期，必须做些基础工作，比如，详细的市场调查、慎重选址等，这样才能最大限度地降低或避免风险，早日实现投资赢利。

要充分了解自己，兴趣在哪里，强项在哪里，资源在哪里，市场在哪里。开店绝不是一时冲动，更不能盲目，要在思考个人性格特征、兴趣，清楚手头上现有的资金数目后，对即将投入的项目逐一进行评估，比如，工作时段、工作时间长度及工作进行方式等，了解自己究竟适合开什么样的店。

若你浑身充满创造力，内心热情如火，外表光芒万丈，可考虑经营自助火锅店、传统小吃店、便当外送等餐饮服务业。若你爱好精致有品位的物品，开二手精品店、手工艺品专卖店及小型咖啡屋，能让你一展雄才。若你有爱心，而且爱家、恋家，那么办托儿所、幼儿园将是你的最爱。若你常常设身处地为他人着想，宠物店、花店、园艺店正需要你这种特征。

要慎重选择项目，做到知己知彼，瞻前顾后，情况熟悉，行家里手。

一是预见，就是未雨绸缪。要结合本地实际情况，对即将出现的市场作出判断。二是借鉴，即拿来主义。主要是借鉴国外的先进经验、做法。而在本地则属预见性新兴项目的，结合本地及自身情况有选择地实施。三是尽力选择自己熟悉的行业和掌握相关知识的行业为投资目标。要充分发挥自身所掌握的知识和技能，将其作为选择投资项目的有利条件。四是尽量选择与亲属、朋友从事的行业相关或相近的项目。这样可以得到他们的指导，在业务上也能得到一定帮助。五是注重市场调查，搞好市场的分析预测。你可以向专业人士请教，测算出投资的最低和最高收益。





走一步，看两步，想三步

成就财富事业的过程就像下围棋，每一步都有讲究，都是艺术。外行看热闹，内行看门道，步步都重要，内容很深奥。从成功经济人士的故事中不难发现，他们在干事业时，每一步都是深思熟虑的，都是有目的的，都是大事件、大事业中不可或缺的一环。要做到走一步，看两步，想三步，甚至有些做法和步骤让外人看得眼花缭乱，不明真相，这才是真正的智者。

史玉柱是一个传奇性的人物，他从开发成功一个汉字排版系统软件M6401开始，4个月变成百万富翁，3年间身价数亿元，成立珠海巨人集团。可是，盲目扩张导致巨人大厦成为烂尾楼，史玉柱和巨人集团成为一个大失败的典型案例。

传奇人物总是有其传奇性的。时隔两年之后，1999年，史玉柱又东山再起，他吃一堑，长一智，变得更加成熟，更加老谋深算，更加神秘。他在完成了从技术人才向企业家的转换之后，又开始向一个投资家演变。

史玉柱的公司的主业保健品之外，已经涉足银行、IT、能源三个行业。史玉柱似乎已经找到了做投资家的感觉。事实上，自复出之日起，企业家史玉柱便已经向投资家史玉柱转化。

当年，这个人奇迹般地发达，又很快地破产。人们以为他从此从商界消失，他却在很短的时间里再度致富，不仅还清了以前所欠的债务，而且获得了巨额财富。

外界对史玉柱“致富经”一直抱有怀疑：仅靠并无太多技术含量的保健品脑白金和维生素片黄金搭档，在一两年的时间里就获得数以亿计的财富，这无论如何都可称得上是一个神话。

史玉柱的财富，果真都来自他的保健品吗？

我们可以先看看这些年史玉柱都花了多少钱。

首先是广告费。2000年以来，每年脑白金（后来又加上黄金搭档）



投资理财——别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

的广告费用以刊例价计算，都是 10 亿元以上。实际的费用当然会低很多，但即使以每年 2 亿元计算（实际金额应高于这个数字），5 年时间里也需要 10 亿元。

从 2002 年到 2004 年，史玉柱买下了华夏银行和民生银行将近 3 亿股股票。即便以每股 1 元的“超低价”计算，这也需要 3 亿元。加上其收购唐山港陆焦化的 2.2 亿元，这几年的支出也有 15 亿元以上。

再来看他的收入。史玉柱旗下的公司多得让外人眼花缭乱，但是，真正的实体部分就是脑白金和黄金搭档。

按照健特生物公布的报表推算，脑白金和黄金搭档这两头利润奶牛每年最多能为史玉柱带来 1.5 亿元左右的利润。考虑到广告分摊的问题，实际的数字可能会比 1.5 亿元小很多。即使真的有 1.5 亿元，史玉柱要等 15 年才能把自己已经花出去的钱赚回来。我们不知道史玉柱现在花的钱是什么来源：是银行贷款、经销商货款、炒股收入，还是上市公司套现？

伴随史玉柱发迹过程的，是一团麻一般的各种公司。有注册在中国的，也有注册在外国的；有上市的，也有不上市的。在操控这一堆公司的过程中，史玉柱修炼成了一个资本运作高手，也越来越像一个典型的“中国式投资家”——人们只看见他手头有大把大把的钱，但没人知道钱是怎么来的。

其实，史玉柱通过不断地注册新的空壳公司，把本来并不是很多的资产从一个公司反复地装到另外一个公司中去，从而让外人在他的资本迷宫面前理不出个头绪。

让人迷惑的是，他为什么要处心积虑地把自己隐藏起来呢？在史玉柱奇迹的背后到底是一个什么样的谜团？

在中国，没有人不知道脑白金，当然，还有黄金搭档。尽管前者的广告曾在网络上被评为“十大恶心广告”之首，但这丝毫没有妨碍全中国的消费者都记住了“送礼要送脑白金”。满大街吆喝自己的产品，似乎成了史玉柱的营销撒手锏。

因此，当史玉柱悄然进入网络游戏产业时，人们多少觉得有些奇怪。2005 年 4 月末，上海一家财经媒体披露，落户上海徐汇区漕原科技园的上海征途网络科技有限公司（下称“征途网络”）系史玉柱投资



第四章 投资理财的正确思路

设立，其主营业务是网络游戏开发。工商登记资料显示，征途网络注册资本 2000 万元，由三名自然人张旅、顾素莲和徐峻于 2004 年 11 月出资成立。

尽管突入网络游戏令不少媒体感到意外，但对于史玉柱来说，IT 业正是他的老本行。

1989 年，从深圳大学软件科学管理系毕业的史玉柱以 4000 元起家，销售其开发的“汉卡”——桌面汉字处理系统 M6401。通过不断打广告，他在 4 个月完成了 100 万元销售收入。这个办法不仅让史玉柱取得第一桶金，也成为其以后一直沿用的营销法宝。两年后，史玉柱成立珠海巨人新技术公司。到 1992 年，公司销售收入达到 2 亿元。当时的媒体甚至将巨人同微软相提并论。

然而巨人毕竟不是微软，史玉柱也不是比尔·盖茨。从 1993 年开始，巨人涉足保健品、房地产等多个行业，摊子越铺越大，资金越来越紧。1997 年，资金链终于断裂，史玉柱一手打造的巨人集团宣告破产。

不过，成立征途网络绝非史玉柱的“重拾辉煌”。对于黄金搭档公司来说，征途网络只是他们的一个投资项目，公司并不会参与到具体的经营当中。

巨人集团破产之后两年，史玉柱于 1999 年 7 月设立上海健特巨人集团对其控股 90%。

对于投资家史玉柱而言，2000 年至 2001 年间乃是史玉柱系公司渐成形状的关键年份。

2000 年 3 月，上海健特收购无锡华弘药业有限公司 60% 的股权，并将其更名为无锡健特。从此，无锡健特成为史氏保健品的生产基地。

同年 9 月，上海华馨成立，实际出资人是史玉柱。上海华馨控股青岛国货。

同年 11 月，史玉柱远赴内蒙古，办理成立内蒙古阿拉善左旗聚鑫有限公司（下称“聚鑫公司”）事宜。这个注册 50 万元的空壳公司在史玉柱后来搭建的资本迷宫里充当了重要的角色。

从 2000 年末开始，史玉柱一边布局，一边频频在媒体露面，先后接受了中央电视台等媒体的采访，并宣布通过现金方式回收当年巨人集团



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

在内地发售的巨人大厦楼花。这就是轰动一时的史玉柱“还债义举”。

2001年4月，史玉柱在上海浦东成立巨人投资有限公司（下称“巨人投资”）。在史玉柱系的内地公司中，这是唯一与他本人有直接股权联系的公司——史玉柱持有该公司95%的股份。

2001年9月，青岛国货更名为健特生物，上海华馨成为其大股东。

至此，史玉柱系的大体架构已经形成，即巨人投资控制上海健特和黄金搭档公司，上海华馨控制上市公司健特生物，两者的实际控制人都是史玉柱。

至此，史玉柱的资本迷宫未免叫人们眼花缭乱，神龙见首不见尾，但其实体部分不过两个：脑白金和黄金搭档。这两个产品都属于“其兴也勃，其亡也忽”的保健品行当。况且，把所有鸡蛋都放在同一个篮子是危险的。出于分散风险、长远发展的考虑，从2002年起，史玉柱通过上海健特向保健品之外的行业投资。第一个选中的，就是回报稳定的银行业——华夏银行股份有限公司和民生银行。

截至目前，史系公司在主业保健品之外，已经涉足银行、IT、能源三个行业。史玉柱似乎已经找到了做投资家的感觉。

投资家史玉柱的投资之途仍漫漫。其征途网络之所以用“征途”二字作为大号，也许正是史玉柱对投资事业的心态和状态的隐晦表述。

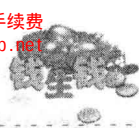
史玉柱在金融投资领域运筹帷幄，可谓用心良苦，其布局之精巧、之周密，也透露出智慧的光芒。



开动你的脑子来赚钱

穷人做事，倾向于用他们的手，用他们的脚，用他们学过的专业知识，唯独不用他们的大脑。

用脑子做事的人，往往简明而有效率。名古屋的商人尚学录，他并没有什么学问和金钱，但是他有擅长企划的能力。这就是脑本钱。10多年前，他还在当机械外务员，他知道日本的毛纺织工业比欧美落后，认



第四章 投资理财的正确思路

为这方面很有发展的余地。有一天，他接到从德国寄来的商品目录，其中有新开发上市的一台 2000 万日元的新型羊毛纺织机械。对于机械他比别人内行。为了进一步了解详情，他立即开展行动，详细调查日本的羊毛纺织工厂的作业情况。他对纺织工厂了如指掌之后，知道用德国的这种新机器生产成本大约可降低 $2/3$ ，而生产效率可以倍增。然而，他并没有向日本人推销这种新机器，他带了这种新产品的目录和经营纺织工厂的构想，去找住在日本的一位韩裔富翁林伯恣先生。林先生对纺织虽是一窍不通，但经过尚学录的企划和说明之后，大喜过望，他立即同意开一家纺织工厂，从德国购入 4 部机器，在名古屋市设立羊毛纺织公司，并请尚学录当总经理。原本默默无闻的外务员，摇身一变成为大工厂的经营者了。

东京世田谷居民竹山一夫从公务机关退休后就赋闲在家，闲来无事。有一天他想：“开个企业讲习班倒不错。但是找普通人来参加没法赚大钱，应该找一些有钱人家才对。”于是他就在东京银座租了一间房间，只用一张办公桌和一部电话，成立了“东京企业研究所”。它的特色是 7 名教师都是日本国内很有名的教授和知名人士，学生都是各公司未来的董事长人选以及重要的干部。日本的企业界对于干部的教育投资一掷千金，毫不吝啬，因此他的事业一开始就非常顺利。为了壮大研究所的声势和号召力，他请的都是国内最有名的讲师。虽然这些讲师的授课费贵得吓人，但所收的学费更可观。讲习班半个月一期，学费 50 万日元，成立之初，就收了 30 名学生。其余的人要事前登记，并等待好几个月以后才能正式上课。竹山这种简单无奇的生意利润非常优厚，扣除讲师费、房租、广告费，每个月可净赚 1000 万日元。如果以低一档的阶层人士为对象，收费一定不会太高，一个月想赚 50 万日元也会有问题。虽然竹山的生意一点儿都不稀奇，但是他的着眼点极佳，因此发了大财。

即便你一无所有，好的思路就是出路。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍



思路决定出路

在创富的路上，思路决定出路。只有有好的谋划，才有可能获得别人不能获得的财富。

云南有个年轻人，当村里的人开山卖石头的时候，他却专挑奇形怪状的石头，卖给城里那些搞园艺或养鸟的商人。3年后，他在村里第一个盖起了水泥楼房。

后来，此地不准开山，只许种树，于是这里成了一片梨园。秋天，漫山遍野的雪梨、鸭梨引来四面八方的客商。因为这里的土质好，出产的梨果汁浓、肉脆甜，纯正无比，颇受喜爱。

正当当地人因种鸭梨、雪梨带来滚滚财源时，年轻人却将梨树卖掉，开始种柳。因为他发现，这里种梨的多，来这里做生意的客商不愁买不到好的梨，只愁买不到装梨的筐子。后来证实他做对了，他种的柳比种梨花时间少而且更赚钱。几年后，他成了当地第一个在城里买房的农民。

20世纪90年代末，一条铁路从这儿贯穿南北，这里的交通变得极为方便。于是，当地果农由过去单一的种梨卖果，进而建果品加工厂及批、零市场，变成以种梨为基础的多元化生意。就在大家忙于集资办厂、办公司时，这个年轻人却在他的地头上砌了一垛3米高、100多米长的墙。这垛墙面朝铁路，背靠他的翠柳，两旁及周围是一片望无际的梨园。坐火车的人，春天可欣赏盛开的梨花，夏秋可欣赏满山遍野的梨，同时也会突然看到“可口可乐”四个大字。就凭这垛墙的广告，他每年又比别人多收入4万元。

后来，年轻人去城里开了一家西装门市，但却门可罗雀，生意出奇的差，原来就在他家对面也有一家西装门市，相同牌子的西装，对方要比他这里便宜几十元钱。因此，两家常发生口角，长期引得路人围观。就是这样，年轻人每年还是要赚不少钱。为什么呢？因为对门那家西装店也是他开的。

第四章 投资理财的正确思路

有位日本富商听到这个故事后，专程来到这里，要请这个年轻人担任自己跨国公司的总经理。至于后来谈成了没有，不得而知。

19世纪初，在美国西部发现黄金的消息传遍世界，惹得世界各地特别是来自美国东部、欧洲各国的淘金者蜂拥而来。然而不是每个人都那么幸运，绊倒在地就会捡起一个金坨。确实有人发了财，但也有不少人不仅没捡到金子，还花光了仅有的钱财，成为破产者、流浪者。有一个年轻人也随着淘金的人群从美国东部来到了西部，他努力了多日，却和很多人一样毫无所获，金子对他而言只是梦中才会有的东西。他在淘金者聚集的城镇徘徊了几日，看清了形势，也想出了一条自己的出路。他发现，淘金的人不一定会找到金子，但他们都需要牛仔裤和淘金工具，而且耗费很快，需求量大而持续。随后，他在这个城镇上开了一家店铺，经营起了牛仔服装、淘金工具，几年之后，他虽然没有找到金子，但他赚的钱比大多数淘金者找到的金子还要多。

抗美援朝战争结束后，霍英东预料到香港航运事业的繁荣，必然会带来金融贸易的发展，而这又将促进商业及住宅楼的开发。于是，他抢先把经营重点转向房地产开发。1954年12月，霍英东拿出自己120万港元，另向银行贷款160万港元，在香港铜锣湾买下了他的第一幢大厦，并创办了“立信建筑置业有限公司”。开始，他也和别人一样，自己花钱买旧楼，拆了后建成新楼，再逐层出售。这样当然可以稳妥地赚钱，可是由于资金少，发展就比较慢。他苦苦地思索改革房地产经营的方法，却没有结果。

有一天，有个老邻居到工地上找他，说想买楼。霍英东抱歉地告诉他，盖好的楼已经卖完了。邻居指着工地上正在盖的楼说：“就这一幢，你卖一层给我好不好？”霍英东灵机一动，说：“你能不能先付定金？”邻居笑着说：“行，我先付定金，到盖好后你把我指定的楼层给我，我就把钱交齐。”两人就这样成交了。

这样偶然的事件，却使霍英东得到了启发。他立刻想到，他完全可以采取房产预售的方法，利用购房者的定金来盖新房。这个办法不但能为他积累资金，更重要的是还能大大地推动销售。

因为房产的价格非常昂贵，要想买一幢楼，就得准备好几十万元的



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

现金，一手交钱，一手接屋，少不得一角一分，拖不得一时一刻。因为当时只有少数有钱人才能买得起房产，所以房地产的经营也就不可能太兴旺。霍英东采取房产预售的新方法，只要先交付 10% 的定金，就可以买得即将破土动工兴建的新楼。也就是说，要买一幢价值 10 万港元的新楼，只要付 1 万港元，就可以买到所有权，以后分期付款。这对于房地产商人来说，好处是显而易见的。利用客户交付的现金，他们原来只够盖一幢楼的钱，现在就可以同时动手盖 10 幢楼，发展的速度大大加快了。这对于购买房产的人来说也是有利的，只要先付一小笔钱，就可以取得所有权，等到楼房建成时，很可能地价、房价都已上涨，而已付定金的买方，只要把房产卖掉，就有可能赚一大笔钱。因此，很快就有一批人变成了专门买卖楼房所有权的商人，这就是后来香港盛行的“炒楼花”。

霍英东把这叫做“房地产业的工业化”。这一创举使霍英东的房地产生意顿时大大兴隆起来，一举打破了香港房地产生意的最高纪录。当别的建筑商也学着实行这个方法时，霍英东已经赚到了巨大的财富。人们不得不承认他创造性的经营方式。他当上了香港房地产建筑商会会长，会有会员 300 名，拥有香港 70% 的建筑生意。所以有人把霍英东称为香港的“土地爷”。

霍英东还有个美称叫“海沙大王”，也来自他在经营上的创新。20 世纪 60 年代，香港实业界人士很少进入淘沙业，因为它需要的劳力多、投资大，而获利相对较少。霍英东从建筑业的广阔前景预见到淘沙业也必将有大发展，他便大胆地吃起了这只“螃蟹”。1961 年年底，他花费巨款从泰国进口一艘大挖泥船，命名为“有荣四号”。当时亲朋好友都为他捏着一把汗，将如此之大的投资用于风险很大的淘沙业，弄不好就会血本无归啊！然而形势的发展却不出霍英东所料，先进的机械化设备大大提高了淘沙的效率，降低了成本，赢得了利润，淘沙船在霍英东的手中简直成了神话中的淘金船！霍英东趁着这个大好机会，又从国外订购一批淘沙机械船。香港经济起飞后，高楼大厦如雨后天春笋般纷纷拔地而起，做建筑材料的黄沙需求量极大，霍英东的淘沙船队因此财源滚滚，成了他的又一株“摇钱树”。



第四章 投资理财的正确思路

当年以哈佛商学院第一名成绩毕业的贺将波，发现这个世界上聪明人太多了，大家都会在一个领域投资。因此他开始尽量选择到聪明人较少关注的地方投资，人弃我取，人取我予才能赚到钱。贺将波的生意经可以归结为几个字：人弃我取，人取我予。这是传统的生意经，但贺将波将其出神入化地应用于自己的财富实践当中。

贺将波从哈佛毕业后，在高盛工作了多年。之后，接过当年父亲的投资事业，创办了立源亚洲投资控股有限公司，回到中国寻找投资机会。这缘于他对中国经济发展前景的看好。

“未来 10 年，中国可能会出现很多世界性企业。中国在全球制造产业链中，肯定会扮演越来越重要的角色。”贺将波说。“投资要取得成功，有两种方法，一是你看到了别人没有看到的机会；一是你拥有别人没有的筹码。”显然，贺将波更多的是在别人所不看好的领域中寻找机会，并进行发掘。

立源基金成立后首先进入的是液晶显示屏项目。当时，IBM 认为液晶显示屏没有什么前景。但贺将波不这么认为，他收购了 IBM 的液晶显示屏部门，把该部门搬到台湾，成立了宏鹤显示器公司。两年后，液晶显示器领域的投资开始变得炙手可热，众多生产商蜂拥而上。

“一个产业，如果投资进来的钱太多，成本肯定会比较高，也很难取得理想的投资收益。”贺将波知道自己该放手了，他将宏鹤显示器公司卖给了明基的子公司友达光电。

脱手宏鹤显示器后，立源基金转而对生产手机液晶显示屏的我国台湾统宝光电公司产生了兴趣。这是一家生产低温多晶硅液晶屏的企业，世界上除了夏普，只有该公司拥有这一技术。

当时，大型电视液晶屏的价格太高很难普及，电脑液晶显示器因进入的厂家太多，利润空间大为减少。手机液晶屏单价比较低，但由于出货量，利润相当可观。

贺将波牵头组织了近 3 亿美元，投资统宝光电，协助该公司在我国台湾省和内地分别建立了生产基地。立源基金投资的时候，统宝光电年销售额 2000 万美元，投资后的第二年，统宝光电年销售额就超过了 5 亿美元。“很多时候，投资人总是会看好同一个领域。”贺将波说，“当一



投资理财 别以为你懂——

有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

家企业发现一个很好的机会时，很快就会出现几十家从事同样业务的企业，且每家企业背后都有一个强大的基金在提供资金支持。”

在这种情况下，贺将波就“躲到聪明人少的地方去”。

这种人弃我取的思想，让贺将波的基金取得了很好的回报。“如果一个行业突然热了起来，作为投资人，就一定要冷静了。”贺将波说。

“低成本只是进入全球化的游戏，但并不能最终赢得比赛。”贺将波说，“现在很多人在中国进行投资可能还没有注意到这一点。”

在中国投资制造业，贺将波更多考虑的是有技术优势的项目。贺将波的思路是：首先收购美国企业或亚洲其他地区比较成熟的企业，且产品具有较高的技术含量。然后帮助这些企业在中国建立制造基地，吸引中国优秀人员，在中国建立一个非常强的管理团队。贺将波希望真正将制造产业链转移到中国。

贺将波认为，中国企业未来将不能再一味地依靠廉价的劳动力赚钱，而是要依靠劳动生产率的提高。他正在寻找这方面的管理人才。

这就是一个华裔投资家的经营之道，他的成功有力地证明了这点。这种投资方式对提高中国的制造业水平也是很有利的。我们应该感谢贺将波这样的投资家，尽管他们考虑的首先是投资的回报率，而不是国家和民族的利益。



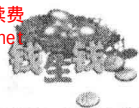
富人最“富”的是思考

富人为什么能成功？思考也是其中一个重要的原因。富人大多善于努力思考，思考为他们带来了巨额的财富。

为什么演艺明星、社会名流、商业巨子，以及那些虽无众人皆知的成就但却实现了自己人生价值的人们能取得大大小小的成功？原因就是他们有独特的思考技巧。

所以，从成功这个角度上说，人的成就首先是“想”出来的，是在正确思考之后，采取行动干出来的。





第四章 投资理财的正确思路

思考是大脑的活动，人的一切行为都受它的指导和支配。思考虽然看不见、摸不到，但它真实地存在着。有什么样的思考方式，就会有什么样的命运。如果你的思考和自信、成功、乐观联系在一起，那么你会拥有一个圆满的人生；如果你总是想到自卑、失败、忧愁，总是小心翼翼、蹑手蹑脚，那么你的命运也不会好到哪里去。

成功人士为什么会成功？说到底是因为他们具有独特的思考技巧，是思考决定了他们的成功。

人类思考是一种理性的劳动。学而不思，死啃书本，其结果只能是学一是一，学一知一，不能达到举一反三、触类旁通的境界，最后不是故步自封、掉进教条主义的泥坑，就是变成死抠字句、思想僵化的书呆子。

所以，在成功人士看来，能够用自己的脑子整合别人的知识，这就是一种思考的技巧。

一个人所有的观念、计划、目的及欲望，都起源于思想。思想是所有能量的主宰，适度地调整还可以治愈慢性疾病。思想是财富的源泉，不论是物质、身体还是精神方面。人类追求世界上的财富，却浑然不觉财富的源泉早就存在自己的心中，在自己的控制之下，等待发掘和运用。

思考比阿拉丁神灯的所有神灵更为强大。那些神灵都是虚构的，而人们这个酣睡的巨人却真实而可触摸。创意思考的目的，就是要唤醒你内心酣睡的巨人。

发明家爱得雯·南得是世界上最富有成果的企业家之一，他所获得的专利权近 300 项。如果你在他的公司创立初期买进 100 美元股票，那么 30 年后的今天你便可以得到 20 万美元的收益。然而谁也不会想到，南得连一张大学文凭都没有。他是怎样走上创富之路的呢？

南得原来是哈佛大学的一名学生。一天傍晚，他过马路，被从对面驶过的汽车车灯刺得睁不开眼。就是这几束光芒，唤醒了南得的灵感：发明一种车灯，让它既能照亮前面的路，又不刺激行人的眼睛，这该多好！说干就干，南得第二天就办了休学手续，开始了偏光车灯的创造发明。

辛苦一年，第一块偏光片终于制成了。当南得申请专利时，他发现



投资理财——别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

已有 4 人申请了此项专利。南得并未气馁，继续埋头进行改进研究。3 年后，功能更为完善的偏光片研制成功，专利局最终把这项专利授予了南得。再过两年，南得争取到了 40 万美元的风险投资，世界上第一家车灯制造公司随之宣告成立。通过 6 年的不懈努力，南得终于实现了他的梦想，将他发明的车灯装到了大部分美国人的车上。

车灯的上市给南得带来了可观的利润，南得创新的脚步却并未停下。几年后，立体电影轰动了世界，观众必须戴上南得公司生产的眼镜才能入场观看。南得又在这个项目上大捞了一把。

正是思考的力量，使南得走上了成功和致富的道路。下面还有同样善于思考的故事

大卫和约翰一同外出游玩。到了目的地后，约翰在酒店里看书，大卫便来到熙熙攘攘的大街上闲逛。忽然他看到路边有一个老妇人在卖一只玩具猫。

那老妇人告诉他，这只玩具猫是她家的祖传宝物，因为家里儿子病重，无钱医治，才不得已要将此猫卖掉。

大卫随意地抱起猫，猫身很重，似乎是用黑铁铸造的。然而，聪明的大卫一眼便发现，那一对猫眼是用珍珠做成的。他为自己的发现狂喜不已，便问老妇人：“这只猫卖多少钱？”

老妇人说：“因为要为儿子医病，所以 3 美元便卖。”

大卫说：“那么我就出 1 美元买这两只猫眼吧！”

老妇人在心里合计了一下，认为也比较合适，就答应了。大卫欣喜若狂地跑回旅店，笑着对正在埋头看书的约翰说：“我只花了 1 美元，竟然买下了两颗大珍珠，真是不可思议！”

约翰发现这两个猫眼的的确是罕见的大珍珠，便问大卫是怎么回事，大卫把自己买猫眼的事情讲给他听。听了大卫的话，约翰眼睛一亮，急切地问：“那位老妇人现在在哪里？”

约翰按照大卫讲的地址，找到了那位卖猫的老妇人。他对老妇人说：“我要买那只猫。”

老妇人说：“猫眼已经被别人买去了，如果你要买，出 2 美元就可以了。”



第四章 投资理财的正确思路

约翰付了钱，把猫买了回来。大卫嘲笑他道：“兄弟呀，你怎么花2美元去买这只没眼珠的猫呢？”

约翰却坐下来把这只猫翻来覆去地看，最后，他向服务员借了一把小刀，用小刀刮黑猫的一个脚，当黑漆脱落后，露出金灿灿的黄金，他高兴地大叫道：“大卫，你看，果然不出我所料，这猫是纯金的啊！”

其实，当年铸这只猫的主人一定是怕金身暴露，便将猫身用黑漆漆了一遍，就如同一只铁猫了。见此情景，大卫后悔莫及。

约翰笑道：“你虽然能发现猫眼是珍珠，但你却缺乏一种思维的联想，分析和判断事情还不全面。你应该好好想一想，猫眼既然是珍珠做成的，那么猫的身体会是不值钱的黑铁铸的吗？”

所以，思考是一个人所能拥有的最直接的财富。

成功和失败的分水岭往往就是是否去思考。有的人去思考了，去努力了，然后成功了。平庸的人只知道埋头苦干，成功的人却能“投机取巧”。

所谓思考，并不见得一开始就要赚取大量的财富，而是要真正学会培养积极的思考方式，让人们的思维永远充满着非凡的创造力。

亿万富翁亨利·福特说：“思考是世上最艰苦的工作，所以很少有人愿意从事它。”成功学大师拿破仑·希尔在《思考致富》一书中说：如果你想变富，你需要思考，独立思考而不是盲从他人。富人最大的一项资产就是他们的思考方式与别人不同。

“你的头脑就是你最有用的资产。”成功者从不墨守成规，而是积极思考，千方百计地对方法和措施予以创造性的改进。如果你一味地只做别人做的事，你最终只会拥有别人拥有的东西。学会思考吧，每一天1440分钟，哪怕你只用1%的时间来思考、研究、规划，也一定会有意想不到的结果出现。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍



点子就是财富

在财富历程中，智慧决定着“钱途”，好的点子往往就是闪光的金子，经营智慧更是必不可少。

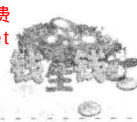
武汉人周密德是一个“奇人”，他靠着灵敏的商业嗅觉和灵活的商业头脑，利用烂鱼塘制造商机，成功地赚了几十万元。当时，他所在的村前有一口 3000 平方米左右的烂鱼塘，村委会对此非常头疼，一直想请人填埋，可是又拿不出钱来。这时候，周密德提出要承包该烂鱼塘的要求。村民都以为他发疯了，因为这鱼塘白送给人家都没人要。于是村民们都等着看他的笑话。但周密德毫不犹豫地和村委会签订了 30 年承包合同，5 年后每年向村委会上交 2000 元土地承包费用。

周密德之所以敢这么做，因为他仔细考察过烂鱼塘周围的环境，他发现烂鱼塘旁有一家废品收购站。同时他捕捉到的信息是：有关部门正为没有地方填埋垃圾而头疼。他首先争取到了有关部门允许他在烂鱼塘填埋垃圾，然后，他和废品收购站的老板签订合作协议：由废品收购站老板负责雇人挑拣并填埋垃圾，回收的废品所得双方五五分成。为了吸引更多的废品货源，周密德还给运送垃圾的司机一定比例的提成。结果，仅用了半年的时间，就将烂鱼塘填了起来，周密德因此赚了两万元。

烂鱼塘填起来后，周密德又在地面上建起小房子出租，赚了不少钱。周密德用一个烂鱼塘先后赚了数万元。

卖点子卖出百万富翁，这个故事不知你听过没有？这个故事的主人公名叫超然。

1971 年出生的超然，颇有些传奇色彩。早年他先是致力于先锋诗歌创作，还曾背上几千元债出版了一本个人诗集。之后，他辞掉国企技术员的工作，应聘到一家广告公司，后又在天津、北京等地一些著名的策划咨询公司任职。2001 年，他与朋友共同创办了石家庄“完美企划顾问



第四章 投资理财的正确思路

公司”，他任该公司首席高级顾问兼策划总监。超然还有另一个更重要的身份——WBSA 国际注册商务策划师。

超然策划的第一个项目是河北石家庄市的一个房地产项目——燕都花园。

超然提出打造“法国文化主题社区”——让生活艺术化，用一种崭新的社区文明来建构优雅的居住空间。为什么要这样定位呢？一是燕都花园位于市区规划的居住区，形成了“一条街上四个楼盘”的局面，有限的目标消费市场面临四家地产商的倾力争夺。二是房地产界一哄而起，言必称“欧陆”，楼盘策划如出一辙：高高耸立的罗马柱，不着边际的花式额枋……仿佛不称“欧陆”不足以尽展示自己的专业和气魄，大多陷入形式的仿效，没能诠释文化的内涵，多楼盘被淹没在欧陆风的洪流里。

超然没有依葫芦画瓢，而是竭力寻找与竞争楼盘的差异，力求通过独特的定位将楼盘差异化。他在深入市场的调研中发觉，石家庄涌现出一类新型白领阶层，他们既讲究生活品位又追求个性张扬，尤其对充满异域色彩的建筑、影视、生活方式等情有独钟，而且这一“个体存在”逐步形成一个群体。因此，他将目标消费群体锁定在这类“都市新贵”上。

基于石家庄居民对法国的浪漫与温馨有一定认知（比如说法国香水、服装和巴黎），他的策略是溯源到欧陆文明的源头法国，承袭法式社区的优雅文化与浪漫气质，转而将法式建筑追求品质的风格嫁接过来，契合“新兴一族”既想领略异域风情又可享受高品质生活的新需求。

在行销策略上，他把握一些小细节，例如售楼部墙上悬挂法国名画；书桌上放置《追忆逝水年华》或《巴黎圣母院》，会谈桌上摆放玫瑰、鸢尾花（法国国花）等，从而营造出一种法国的生活情境，牵引住了人们的视线。燕都花园落成后，从建筑设计到宣传推广，无不弥漫着浓浓的塞纳情调，结果大受推崇，一下成了新兴一族争抢购买的首选楼盘。

在超然的策划生活中，最精彩的作品当数定州时代广场。

2002 年夏，超然接手了位于河北古城定州市中心区的一个地基工程。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

开发商根据建筑设计院的方案，初步确定要在这里建设一条商业街。超然的第一反应是，这样的黄金地段竟然全部做成沿街门脸，多大的资源浪费呀！他想，虽然设计院是建筑设计的专家，但他们往往是规划设计出来后，再去寻找消费者。如此一来，造成项目规划与市场对接存在一定差距。他耐不住了，为了能让利润实现最大化，本着对客户负责的精神，他就项目本身和市场发展趋势分析，说服了开发商将方案改名：打造一个真正的购物中心——定州时代广场。超然很快发现：单是定州的自营买家只能消化掉时代广场 50% 的商铺，剩余的 50% 的商铺怎么办？要开发商自己经营难度太大，而且开发商也没有这方面的计划。

在开发商的配合下，他在定州展开了全面的市场调研。他了解到，许多人把钱存在银行或是用来炒股，他们都在期待着寻求更好的投资赢利渠道。为此，超然制定的营销策略是挖掘投资型市场，将剩余的商铺变为投资型商铺。果不出所料，此举在定州掀起了一股投资热。

然而，随后麻烦又来了。开发商提出，要把商城临街的底层做成沿街门脸。他深入细致地对开发商分析说：沿街门脸虽然只占整个一层面积的 20%，但要承担 4 倍的商业价值，这样算下来门脸要卖到 16000 元/平方米才不会影响整体销售利润。定州的门脸能卖这么贵吗？何况要卖的是整个商城，而不只是几个沿街门脸。

事实证明，超然把目光瞄向投资型潜在客户的方案是行之有效的。此项目开盘仅 3 个月就收回了全部投资，开盘 5 个月销售额突破 1 亿元。

超然策划的苹果城、天山·水榭花都、怡禾枫景、天山科技工业园 4 个项目，同时入围中国深圳住交会全国名盘 50 强（河北区）评选；其中，天山·水榭花都（河北第一个大盘）被评为“2003 中国住交会中国名盘 50 强”。超然的年薪早早就轻易地超过了 100 万元。

点石成金，化腐朽为神奇，也许这就是商务策划师的价值所在。智慧和财富之间的距离其实并不遥远。



第四章 投资理财的正确思路



科学确定创富目标

美国有一本书名叫《成为百万富翁的八个步骤》。该书作者查理斯·卡尔森在系统地访问和调查了美国 10 位百万富翁后，从他们的成功秘诀中归纳出这本人人都可实践而获得百万财富的创富宝典。

卡尔森提炼出的百万富翁的八个行动步骤，其中的第一步是马上开始投资。美国 60% 以上的人，连百万富翁的第一步都还未迈出。如果没钱投资，卡尔森建议立即将收入中的 10%~25% 强迫用于投资；如果没时间投资，那么立即减少看电视、逛商店的时间，把精力花在学习投资理财知识上。第二步则是制定目标。这个目标一定要正确可行，并全力以赴地去达到。

缺乏一个明确的目标，即缺乏对人生的设计，或许正是你不能够获得更多财富的原因。几年前，美国作家盖尔·希伊在撰写《开拓者们》这部书的时候，通过一份内容十分广泛的“人生历程调查问卷”，总共访问了 6 万多位从事各种行业的人士。他发现那些最成功和对自己生活最满意的人至少有两个共同的特点：第一，他们有良好的的人际关系；第二，他们都致力于实现一个略高于其实际能力的目标。根据希伊的研究，这些开拓者们觉得他们的生活很有意义，而且比那些没有长远目标驱使其向前的人更有前进的动力。

我们要根据自身的基本条件，制定一个既有一定难度，但经过努力又能够实现的目标。目标定得太低，就无法充分发挥个人的能力；目标定得太高，就无法实现。合适的目标既能激发个人的积极性，又能达到目的。因此，我们在制定目标时，必须衡量自己的能力，目标要稍微高出自己的能力。

美国“汉堡包大王”前任总裁柯柏先生在他的回忆录中写道，他事业的转折点，是他决心要成为“快餐店”老板的一瞬间。

那天，他刚刚被提升为市场部的经理，成为公司的主管之一。当他



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

开着公司给他的崭新的车子回家时，他意识到：这次升迁其实对他个人所渴望的事业地位没多大帮助。他的目标在于管理好整个公司，而他目前的职位却不是公司业务主管。

他的公司以经营速食快餐为主。他毅然放弃了别人非常眼红的职位，义无反顾地去从事汉堡包的专卖经营，从最低点开始，学习如何做大。一年以后，他被总部调回，当上了营销部主任，没多久，他以杰出的营销才华出任常务副总经理的职位，成为总经理的唯一接班人。

一般来说，确立任何目标都需要考虑下列 3 大原则。

(1) 可量度性原则。如果财富的目标是“我要拥有全世界”、“我要做李嘉诚”，那么我们可以肯定你很难富起来，因为你的目标是那么抽象、空泛，是极不现实的目标。最重要的是要切实可行，比如，你要从事哪个行业，要争取几年内达到什么水平，等等。此外，这个目标的成功率怎样？如果没有 50%成功机会，请暂时把目标降低，一定要有高成功率，在日后成功后再来确定更高的目标。

(2) 具体时间性原则。要完成整个目标，你要定下日期限制，在何时把它完成。你要制定完成过程中的每一个步骤，而完成每一个步骤都要定下期限。

(3) 具体方向性原则。也就是说，你要做什么事，必须目标十分坚定，不可朝三暮四。如果你有一个只有一半机会完成的目标，等于有一半机会失败。在前进过程中你必然会遇到无数的障碍和困难，使你偏离目标。所以你必须确实了解你的目标，必须预料你在完成任务过程中会遇到什么困难，然后逐一把它详细记录下来，加以分析，评估风险，按照重要性把它们排列出来，逐一把它们解决。



制订恰当的创富计划

如果没有科学的目标，则一个人就像无头的苍蝇乱闯；如果有了目标而没有合理的计划，则其目标也如同虚设，起不到引导的作用。



第四章 投资理财的正确思路

创富活动是一系列的复杂活动，必须要有计划，没有计划就没有行动的方向，就没有动力，盲目行事往往遭受失败。制订创富计划应当把需要与可能有机地结合起来。

设定的目标要适中，太高往往难以实现，使人丧失信心，太低又没有什么作用。因此，在设定投资创富目标时，有必要先分析好以下几点。

- (1) 我现在起点多高？
- (2) 我在什么时期应达到怎样水平？
- (3) 我所拥有的条件能否使我实现目标？
- (4) 我是否有获取更多财富的途径？

只有对自身有一个准确的了解，才可能制订出明确的创富计划并设法达成。有了适当的创富目标，并以此目标来主导进军财富的行动、选择合理的理财方式，就能达到理想的财富水平。

制订创富活动的计划，首先涉及 3 个问题：一是你本人的性格特点，即对投资的风险偏好；二是你个人的资产规模，有能力做什么；三是你本人的知识结构和能力大小，这决定了你对不同投资理财工具的驾驭能力。当然，还有其他的许多相关因素。

概括起来，你需考虑以下 5 个因素。

1. 个人的风险偏好与性格特点

偏好是指人的性格倾向。每一个人面对风险的态度是各不相同的，大致可分为 3 类：风险回避型，他们不敢冒险，尽可能地避免冒险；风险爱好型，他们喜欢冒险，热衷于追逐意外收益；风险适中型，他们追求风险收益，同时又注意安全，当风险收益比较确定时，他们可以不计风险。现实生活中，后两种人只占少数，绝大多数人都属于风险回避型。在这样一个个人创富的时代，你首先必须根据自己的心理素质和性格特点，确认自己属于哪种风险类型的人，只有这样，你才有可能迈开获取财富的第一步，才能按照风险大小选择适合你的创富活动。

根据自己性格选择投资方式具有很大意义。

(1) 敢冒风险的人投资股票。这种人喜欢刺激，把冒风险看成是一种乐趣。他们一经决定，就义无反顾地参与炒股活动，甚至终生不辍。

(2) 稳重的人投资国债。这种人有明确的目标，讨厌那种变化无常



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

的生活，常常回避风险，喜欢购买利息较高，但风险极小的国库券。

(3) 实干型的人投资房地产。他们干劲冲天，不怕挫折，艰苦奋斗。房地产是长期的、最赚钱的投资。

(4) 信心坚定的人选择定期储蓄。这种人在生活中有明确的目标，没有把握的事不干。

(5) 考虑周全的人投资保险。这种人生活严谨，不期望发财，但满足眼前，考虑意外。

(6) 性格坚忍的人搞期货。这类人一般进取心强，决心在金融大潮中抓住机遇，即使是失败了也不灰心，想的是放长线，钓大鱼。

2. 收入水平和分配结构

选择何种创富活动，选择何种投资方式和理财形式，首先要取决于你的资产水平，也就是收入水平和分配结构。在个人收入水平低下的情况下，比如，工薪阶层没有雄厚的资金用于投资，其理财和财富再分配的重点应放在节俭上。当其收入结构发生变化时，如从事第二职业，除薪金收入外，还有第二职业的收入，有了更多的剩余资金，才可进行别的投资。收入越高，则可能进入储蓄与投资的资金就越多。

如果投资资金主要依靠个人的储蓄，其延期消费而进行储蓄投资的目的是为了得到更大的收益回报。因此，个人财富再分配可以这样认为：在既定收入条件下，对消费、储蓄、投资进行选择性的安排，以便使得现在消费和未来消费实现最大的效用。如果当前消费多，那么用于长期投资的部分就少；如果当前消费得少，那么可用于长期投资的部分就多。消费金钱的多少，与未来可望实现的收入有关。

3. 知识水平与职业特点

你的知识水平和各种素质在某种程度上决定了你能在创富活动中走多远。

创富活动是一种踏踏实实需要能力的活动。投资者只有从实际出发，脚踏实地，发挥自己的聪明才智，才能实现自己的理想。只要结合自己的知识专长投资，风险才能最小化。选择投资项目时，除了看投资对象有无投资潜力外，还要看自己的知识和专长。有的人在房地产市场里游刃有余，但做股票却处处碰壁；有的人爱好集邮，上路很快，不长时间



第四章 投资理财的正确思路

就小有成就，但在房地产市场却是赔了夫人又折兵。如果受过良好的高等教育，知识层面比较高，又从事比较专业的工作，那么你大可抓住知识经济时代的脉搏，在知识经济时代大显身手。如果你是一名从事具体工作的普通职员，那也没什么，你大可从你熟悉的领域入手，寻找适合自身特点的投资活动，相信有一天，你也可踏入富翁行列。如果你对股票比较精通，信息比较灵通，且有足够的时间去观察股票和外汇行情，不断地买进、卖出，你就可以将股票和外汇买卖作为投资重点，并可以考虑进行短线投资。

4. 投资利率和收益率预期分析

投资是为了获利，影响投资获利的因素主要有银行利率、固定证券利率、变动证券收益率等。投资者的投资需求，实际是一种利润率选择行为，选择对象为现金货币、证券和实物资产，选择的依据主要是3种资产的收益率比较，同时评估流动性和安全性。一方面，利息率提高使投资者减少消费增加储蓄，即利息率提高的替代效应使得现期消费数量减少，从而使得投资增加。另一方面，利息率提高使得消费者变得更为富有，从而提高以后的消费水平。

在货币收入和支出之间的时间差内，没有必要让所有货币都以现金形式存在。因为现金不会给持有者带来收益，所以应将暂时不用的现金转化为能产生利润的形式，需用时再兑现，只要利息收入超过变现的手续费就有利可图。由于金钱具有时间价值，应尽可能地减少资金闲置，能今天存入银行的资金不要放到明天，能本月购买的债券，就不要到下月去买。通过减少资金闲置，力求使货币的时间价值最大化。

5. 资产机会成本

资金的需求源于人们对货币的流动偏好。人们出于以下3类动机而需求货币：

- (1) 交易动机，指个人需要货币是为了进行正常的交易活动；
- (2) 预防动机，指为预防意外事故而持有一部分资金的动机；
- (3) 投机动机，指人们为了在未来能抓住有利的投资机会而持有一部分货币的动机。

3种动机引起的货币需求数量受社会结构、经济环境和心理等因素



投资理财——别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

的影响。在这些因素既定的条件下，收入或财富越多，交易动机的货币需求就越大；反之也是如此。预防动机的货币需求也取决于收入的多少。而投机动机的货币需求则取决于利润率。受不同动机的影响，人们会选择不同的投资方式和资金持有方式，并因选择的不同而形成不同的机会利润。机会成本是指在资金一定的前提下，选择一种投资形式就必须放弃对另一种资产形式的选择。以现金和有价证券为例，持有有价证券可以得到利息，但有可能因为由于有价证券价格下跌而受损失的风险，因此有价证券属于风险性投资。持有现金虽无收益，但也不必承担风险，故现金属于安全性资产。一般而言，如果你将资产全部投入风险性资产，那么你的预计收益达到最大，与此同时所承担风险也最大；如果你的所有资产都以现金货币形式保存在手里，你的预计收益和所要承担的风险都趋于零；如果你将资产分作现金货币和有价证券各一半，那么你的预计收益和风险就各占 50%。



规划创富的进程

能力和条件都处于同一起点，都设计了相同的创富目标，制订了相同的创富计划，有的人顺利地实现，有的人却仍遥遥无期，原因出在向目标迈进的实施进程中。

现实与目标之间有着较远的路程，并且这段路程充满艰辛和挫折，绝不可能一蹴而就。我们要实现目标，必须要脚踏实地，要按部就班。在向目标迈进的过程中，每一步都要认认真真地走。创富也是一样，需要将通向创富目标的路程分解成一个一个的步骤，逐步地完成。规划创富的进程就是制定你的行动纲领，指导你如何实现目标。例如，如果你的目标是一年之内增加 50% 的销售量，你就必须规划每天每月所必须达到的销售量以及需要采取的措施，每月开发新的潜在客户，并留住老客户。

成功者的经验告诉我们，当你事先做好科学规划，目标容易顺利地



第四章 投资理财的正确思路

实现。你的科学规划帮助你发挥潜力和创意。

一般来说,在规划创富的进程时要注意考虑以下几个问题:

- (1) 明确自己的目标;
- (2) 对于我自己以及影响目标实现的一切事物的了解程度;
- (3) 拥有实现目标的基本条件;
- (4) 对条件的运用程度。

在到达目标的进程中,既有有利条件,也有不利条件,你必须认真地分析,做到扬长避短。同时,你要了解自己所必须具备的素质和能力,找出限制目标实现的阻碍,比如,性格上的浮躁、情感上的脆弱、做事欠缺谨慎,等等,这些都会让你在前进过程中遭受挫折。你必须先要看清楚,正视它们,并且努力去消除它们。

针对自己的目标,一步一步按部就班地制定出实现它们的每一个步骤。这是非常重要的一步,也是容易被人们忽视的一个环节。有的人空有致富的热情,有的人只知道出大力,却不知道如何合理地、有规划地去实现目标。这样的人是很难有所成就的,往往是事倍功半。因此,我们要好好地计划每一天,认真地规划每走的一步,做到有条不紊而又脚踏实地。

在现代的社会,一个想致富的人不懂规划,其后果很有可能是一败涂地。在发展迅速的现代社会中,每个人都要根据自己的目标,根据自己的兴趣和能力,认真地做好规划。

创富规划的设计是要使你的思维活跃起来,在一个特定的时间范围里充分地利用你的脑力和体力。事实上,注意力越集中,脑力和体力的使用就越有效。创富规划可以合理地分配你的精力。现有成功人士提出的致富规划设计有5个进程。

进程一:要明确你的致富目标是什么。这是你终生所追求的固定目标,你所付出的一切都是为了实现这个目标。

进程二:为实现这个目标着手准备。在这方面,职业的选择就是你所要选择的重点。职业是一座桥梁,是帮助实现你致富目标的桥梁。你规划自己的职业的重要性,就像将军筹划一场战役一样,也像一个足球教练确定一场重要比赛的作战方案一样。你可以问自己,“我的职业能



投资理财——别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

否帮助我实现创富目标”，并根据目标的不同而进行调整，不要犹豫不决，不要朝三暮四，要果断行事。只要你还没有到风烛残年的岁月，任何时候开始你的职业规划都不为晚。无论你是刚刚踏上职业征程的 20 岁左右年轻人，还是重新面临选择的 40 岁左右中年人，现在仍然是你进行职业规划的好时机。

进程三：着手规划你的人生和职业规划中的具体细节。有一个详细的个人发展计划对你目标的实现是非常有用的。这个计划可以是一个 5 年计划，也可以是一个 10 年、20 年的计划。它都应该能够回答如下问题：我要在未来 5 年、10 年或 20 年内拥有多少财富？对于这些问题的回答将给你提供一份有关你自己的短期目标的清单。

进程四：制定短期目标之后，你应该策划实现目标的途径。那么，怎么才有可能实现你的目标呢？如果你能够回答好如下的问题，那么你就会知道自己该怎样做了。这些问题是：

- (1) 我需要哪些特别的训练，才能使我有能力从事这一职业？
- (2) 我该掌握哪方面的专业知识？
- (3) 我应该怎样克服性格上的弱点？
- (4) 我现在具备的条件实现目标的概率多大？

进程五：采取实际行动。这是所有进程中最关键的一步。因为良好的动机只是一个目标得以确立和开始实现的一个条件，只是致富过程的一小部分而已。如果计划不转换成行动，目标也只能停留在空想阶段。要想实现致富目标，必须努力克服“懒惰”的毛病。惰性是事业成功的天敌。很多人奋斗终生都没有能够完美地实现自己的致富目标，那就更不用说懒惰者了。要想有一个有价值的人生，除了合理的目标外，更需要集中精力，全力以赴。在实现致富目标的过程中，难免会遇到各种困难，任何闪失或偏差都会使你远离你的既定目标。在通往理想的艰难跋涉途中要尽可能少地犯错误，才可能达到你的目标。



创富离不开理财

在《圣经》中有这样一个关于财富增长的故事：一个财主把财产分成3份，分别托付给3个仆人，要他们善加管理。第一个仆人为安全起见，把钱埋在树下；第二个仆人用这些钱做各种投资；第三个仆人购买回原料制成商品出售。一年后，财主召回三个仆人检视成果，第一个原物奉还，而后两个仆人管理的财富均增长了一倍。

同样，现实中也有财富增长的经典故事。1896年，诺贝尔奖创立之初有920万美元基金，以其每年约20万美元的利息作为奖金。初时，诺贝尔奖金管委会为了基金的安全，制定章程，将基金存入银行或购买公债。1953年，管委会作出明智的决定，将基金转投股票和房地产。2001年，诺贝尔奖百年华诞，诺贝尔奖金额达140万美元，此后一直维持在这个水平上。由此可见，财富的增长，很大的程度上取决于理财的方法。如果不会理财，不仅不能增加财富，而且还有可能使自己过去积聚的财富萎缩甚至损失；如果理财得当，财富则将迅速增加。

理财，简言之就是“处理钱财”。理财方法的正误与理财能力的高低，决定了财富的多少。缺乏正确的理财方法和较高的理财能力，即使拼命地赚钱，或者是省吃俭用，都不会富起来。不少人将富人致富直接归因于他们生来富有、他们创业成功、他们天资聪颖、他们比别人勤奋或是他们比别人幸运。然而，家世、创业、聪明、努力与运气并不是致富原因的全部。生活中的不少有钱人，他们并非出生在有钱人家，也不是什么巨富鸿商，也不见得比别人聪明，也不是学历很高，然而他们却富起来了。靠什么呢？靠他们较强的理财能力。

台湾理财专家黄培源对大量的富人进行研究后发现：1/3的有钱人是天生的，1/3靠创业积累财富，1/3靠理财致富。他认为，生来富有者少之又少，而创业成功的比率也只有7%，对普通百姓而言，致富的最佳途径是理财。



投资理财——别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

有些人非常错误地认为，理财不过是精打细算，最多只是改善一下个人或者家庭的财务状况。其实，对于每个普通人而言，理财致富是完全可能的。不管你有没有钱，是否有高收入，受没受过高等教育，也不管你具不具备专门知识与高超技术，这一切都不重要，影响你未来财富多少的关键原因是理财，在于你有没有学会理财。虽然这种工作做起来十分困难，但无论如何都绝对值得你去做。

这个时代快速地变化，财富转换也迅速，同时也迫切需要理财。在市场经济体制下，发财致富是大多数人所渴求的，提高自己的生活水准、达到人生的目标，是大多数人的梦想。在这财富决定命运的时代，对理财漠不关心，或者对投资一无所知，那是非常危险的。你必须趁早接受正确的理财观念，不断提高自己的理财能力，才能在财富分配的过程中赢得胜利。

你是否养成了较好的理财习惯？是否制订了明确的投资计划？你不妨现在就检视一下自己，这是决定我们能否致富的一个重要因素。大多数人将钱放在银行里而不投资，而一旦开始投资理财，又只想快速致富。这些人把钱存在银行发不了财，而从事快速致富的投资反而弄得血本无归。殊不知，致富要靠理财，理财要靠方法。



掌握科学理财的原则

理财的目的是为了增加财富，因此，成功的理财，必须具备两个条件：一是报酬高，二是风险低。仅仅把钱存在银行获取虽然稳定但低得可怜的利息，或者盲目地把所有资金投入股市、期货市场等风险较大的领域，都不是合适的理财行为。为达到既报酬高又风险低的目的，研究理财的基本形式，学习理财的基本方法是非常必要的。

在当今社会里，几乎人人都在进行经济活动，却很少有人知道什么是理财投资。从广义来说，将钱存入银行生息是一种投资，只不过因所得利息往往不能抵消通货膨胀，这种做法变成一项没有实际收益的投资。



第四章 投资理财的正确思路

一般人较熟悉的外汇、股票、黄金、地产和期货等，究竟哪些项目才值得投资呢？

1. 理想的投资应该包括的优点

(1) 赚取投资带来基本的收入、定期的利润。

(2) 投资赢利能抵消通货膨胀，避免资金贬值，并能提供资金增长的机会。

(3) 具备灵活性，可随时套现，以应付急需。单凭别人的游说而轻率投下资本或盲目跟风去投资都是非常不明智的。

每种投资项目都会有不同的风险和收益，没有一种是绝对赚钱的。因此，哪些项目值得投资，除了分析该投资工具的优缺点外，还要考虑：①对这项投资的认识与兴趣；②本身具备的资金；③自己愿意和能够承担的风险；④期望得到的回报；⑤自己能付出的精力和时间。

选择投资项目，首先应明确自己对该项目的认识和兴趣，这可以令你更好地投入这项投资，逐渐培养出对该项目投资的分析。虽然我们可以听从投资顾问、经纪人甚至是道听途说得来的意见，但最终决定的还是我们自己。

2. 投资项目需要考虑的因素

(1) 长期资金成长。这一目标主要着眼于长期资本得利。一般为年轻人及专业人士采用，因为他们不需要支用目前的投资收入来维持生活，也不打算在投资分析上花费太多时间和精力。

(2) 积极性的资金增长。这一目标在于获得最大幅度的资金成长，并期望在风险较高的投资项目上，加以相当的分析和管理的，而对于定期投资收入并不十分看重。

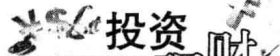
当然，以上目标会因投资组合的不同，而有不同的目标组合。投资者针对个人不同的环境因素，可以有许多可能的投资组合。

3. 掌握减低风险的投资原则

第一个原则是分散原则。基本上是属于人为性的投资策略。当你设计投资组合时，这是非常重要的原则，尽量减低投资人的风险损失。

分散策略在实行上有多种方式，一是购买多种投资工具，如股票、





别以为你懂理财——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

债券、储蓄账户及地产等。每种投资工具的价格，在同一时间内以相同的幅度变动，你可有效地保护资产免受经济波动的伤害。

例如，在经济衰退时期，股价滑落，而债券价格稳定，故较受欢迎。在经济景气时，由于公司利润增加，股市价格呈现上升趋势；在同一时期，由于社会对资金需求增加，令利率上升，因此，债券价格下跌。

在分散投资组合时，选择固定投资收益与变动投资收益相结合的投资工具，或是高流动性和低流动性相结合的投资工具，都是相当实用而稳健的方法。

购买同一种投资工具，也可采用分散策略。例如，你的所有投资工具都是股票，就可以多选择几家，买一些获利多且风险也大的股票作短期投资；买一些有股息收入的股票作中期投资；买一些稳定成长的股票作长期投资。

分散策略的另一种形式是计划购买，以各种证券到期日作依据，把各证券的到期日分散安排，这样，你可以定期回收资金，再投入一项新的投资途径，这样会降低利息风险，而不会受利率束缚。

第二个原则是集中原则。即在某一特定时期内仅从事某种工具的投资。与分散策略刚好相反，采取集中策略主要为了获取较高利润。如果投资适当的话，集中策略会使你很快致富，但你也可能因为一次错误的决策而血本无归。

4. 理性的理财方法

人们只要遵循以上寻求高报酬又避免高风险的投资原则，便可以创造出许多投资致富的方法。一位美国作家便归纳出以下几种理财之法。

(1) 少借债。美国百万富翁中 70% 全无债务，他们知道，每支付 1 美元，可用来投资的钱就少了 1 美元。因此，他们所买的房子一定是他们负担得起而财力上仍绰绰有余的。你买房子的时候，房地产经纪商也许会鼓励你，花相当于你 5 年收入的价钱买房子才符合你的身份。不过，如果你只买等于你 2 年收入的房子，你每月要偿还的抵押贷款便可大大减少，于是可储蓄更多钱。

(2) 量入为出。1960 年，汉托和乔吉娜从古巴来到美国时，身无分文。1966 年，他们大学毕业后做了记者。他们的理财策略就是节省每一





第四章 投资理财的正确思路

分钱。由于当时银行储蓄是按复利计算的，所以夫妇俩每月按时去银行存钱。他们的生活很节俭，经常买打折的商品，上班带盒饭。几年后，他们便把收入的大部分储蓄起来。直到 1987 年，他们拿出 1250 美元投到共同基金里，8 年后就成为了百万富翁。

(3) 艰苦创业。大多数人属于工薪阶层。工薪阶层的收入决定于雇主的意愿。自己创业的人如果精明能干，可以大展宏图。例如 38 岁的肯尼夫，当年他在底特律市创办了一家电脑零件公司，如今他拥有这家公司 69% 股权，价值 250 万美元。“我给自己的年薪是 3 万美元。”肯尼夫说，“不过使我真正兴奋的，是走进我家那座 3700 多平方米的新厂房，看着自己一手创办的事业蒸蒸日上。”

(4) 钱生钱法。1967 年，北卡罗来纳州的拉尔夫兄弟决定以出售股份的方式筹款开一家杂货店。他们联系了 100 个熟人，这些人以每股 10 美元的价格各自买下了 100 股。30 多年后，当初的杂货店已变成了拥有 1000 多家连锁店的“食品之王”的大公司，它的股票价格为每股 109 美元，当年投资者中的 78 位已成了百万富翁。

5. 个人理财普遍存在的 3 个误区

第一个误区是投资“理想化”。投资人对具体环境不作分析，对自己所能控制的因素不作考察，依据过去的经验或是他人的介绍就采取行动，要么“守株待兔”，要么“缘木求鱼”，一旦环境变化，则猝不及防。这些都是投资“理想化”的表现。

任何一项投资行动都要经历“博学、审问、慎思、明辨、笃行”五个阶段。博学，就是要广泛地收集信息；审问，就是对所能控制的因素进行自我提问；慎思，就是审慎地思考，这是自我提问的基础，就是指与行家进行激烈的辨析；明辨，是指选择可行性和可操作性的投资项目；笃行，即指具体实施项目，果敢坚毅、充满信心地去投资，而不是凭想象采取行动。

第二个误区是投资回报过分“现实化”。许多拥有了一定“闲钱”的人经受不起风险，非常注重现实的回报。殊不知越急越赚不了钱，往往是越要求“立竿见影”的收益，风险越高。

投资不能过分“现实”，过分“现实”则心态浮躁，心态浮躁则“动



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

作变形”，“动作变形”则风险增加。很多人“炒”股票，亏本之后又去开宾馆，“宰客”之后生意难做，又去倒卖钢材。采取此种操作，失败的可能性极大。

一个精明的投资者，必先了解每种投资项目的风险大小，以及它的价格在市面上的趋势。像黄金、古董一类较稳健的投资项目，价格呈稳定性，而股票、外汇则价格起落较大，极易受市场变动的影响，因此极依赖投资者的眼光。

许多上了年纪的人士喜欢投资地产，这不仅因他们积累了一笔较大的资金，更重要的是他们不愿承担较大的风险。假如你不想冒险，就不要进行炒股或期货的活动。

总的来说，选择投资项目要根据自己的抗风险、资金承受能力以及自己的特长专长，不能盲目行事，随心所欲。对于希望理财致富者来说，首先要设定基本的投资目标。未设定投资目标即作投资决定，是非常危险的。在你尚未彻底了解你的投资目标前，便无法作恰当的投资决定。许多投资者仅根据一些相当脆弱的理由就作投资决定，这样做所承受的风险是相当高的。基本投资目标，应该是在理想的投资环境限制下，妥善地动用投资基金，以赚取最大可能的回报率。

第三个误区是投资“随意化”。投资是非常严肃的事情，而有的人却较为随意，一会儿炒邮票，一会儿炒地产、炒股票，同时又在开饭馆，还自称是投资多元化。这岂是投资多元化，纯粹是浪费资金。须知“条条蛇都咬人”，上述任何一项，即使穷尽毕生的精力，也不可能达到精通。在银根紧缩的情况下，现金本来就宝贵，随意化的投资只能分散实力与注意力，必然导致失败。

总的来说，在投资理财时，我们既要考虑报酬，又要考虑风险。害怕风险就放弃报酬，我们则可能因此而错失良机；只考虑报酬而忽视风险，我们则可能因为盲目投资而血本无归。尽量追求高报酬，又极力避免高风险，这是投资理财最基本的原则。成功的理财者往往是能恰到好处地处理报酬与风险使之平衡的人。

第五章 投资理财的游戏规则



投资跟游戏有许多相通的地方，从某种意义上讲，投资就是一种游戏。大凡玩游戏的高手，都是深谙游戏之道的人。投资高手熟悉投资规则，沉醉于投资的过程，专注于自己经营的领域，心无旁骛，故能取得常人难以企及的财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第五章 投资理财的游戏规则



把投资当做一种游戏

很多成功的投资大师对待投资的态度很值得我们学习，比如，他们总是把投资当做一种游戏，以游戏的态度来投资，就会轻松冷静，从而获得惊人的收获。

巴菲特从11岁就喜欢玩股票，就像其他孩子喜欢飞机模型一样，他把股价制成表，观察涨落趋势。他把投资股票当做一种喜爱的游戏，几十年热情不减。据说，如今已成为世界巨富的他依然成天都在考虑投资的事情。

巴菲特成功的原因之一，就是他深谙投资的游戏规则，把投资当做一种游戏，没有像很多投资者那样被自己施加的压力压垮，所以在大多数人亏得血本无归时，他却如鱼得水。视投资为游戏，而不仅仅是赚钱，这就是巴菲特。正因为投资是他热衷的游戏，不是养家糊口的职业，所以，他永远有十足的精力投资——就像一个玩电子游戏的孩子那样着迷而专注。

投资大师摩根酷爱投资，甚至达到痴迷的程度。他数十年如一日，每晚到小报摊上买一份载有股市收盘信息的晚报回家阅读。他说：“有些人热衷于研究棒球或者足球，我却喜欢研究怎么投资。”他从来不认为投资是很枯燥无聊的事，他就像小孩研究弹弓一样研究投资，他总是琢磨怎样高效地投资。

游戏是人类的天性，据科学家研究，胎儿在母体内就开始游戏，游戏伴随着人生的始末。不少世界顶尖的投资大师之所以在投资领域辛勤耕耘，乐此不疲，就在于他们没有把投资当成繁重的工作，没有沉迷于



投资理财——别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

对金钱的追逐，而是把投资当成一种获得心理满足的游戏，并努力将游戏玩到出神入化的境界。大师们正是完美地做着这个游戏，才使得他们有源源不断的精力和智慧去完成漂亮的投资。

投资大师们的投资方式各不相同，有投资股票的，也有直接创办公司的。他们都有一个共同的特点，那就是不为金钱而生活，他们甚至不需要金钱来装饰自己的生活。他们喜欢的仅仅是游戏的感觉，那种一次次投资，又一次次地通过智慧赚钱的感觉。不要把投资变成一种沉重的负担，而应该变成一种满足心理的游戏。在投资的时候，你要进入一个游戏的世界，作为游戏的参与者，你要不停地和对手进行较量和角逐，要采用一切办法和手段来胜过其他的人，超越所有的人，这样才可以赢得最后的胜利。

以投资为游戏，并非说你对它的态度可以懒散而随便。事实上，玩游戏的人是最专心致志的人。玩游戏让你进入一个张弛有度的良好状态，既不过度紧张，又不完全松懈，它让你对投资市场风云变幻洞若观火。所以说要想投资成功，最好的办法就是不要把投资当成单纯赚钱的事，而是把它当成一种游戏融入生活，让投资不再弥漫过重的金钱气味。这样你才会对投资保持持久的兴趣和清醒的认识。

投资没有什么特别的奥秘，也不需要太复杂的技巧，只要懂得投资游戏的规则，并按照游戏规则坚持玩下去，你就是最后的赢家。投资不是富人的专利，钱多钱少都需要好好打理。

理财的最常见方式就是投资，现在我们可以投资的金融产品越来越多：A股、B股、封闭式基金、开放式基金、国债、企业债券、企业可转债券、期货、黄金、外汇、房地产等。面对众多的投资品种，我们需要了解投资的基本常识，提高自己的投资水平，才能像富人那样获得更多的财富。

优秀的投资者不仅熟悉自己的投资领域，更熟悉投资领域的规则。掌握投资的游戏规则是投资的关键所在。投资规则的要旨在于面对神秘莫测的市场，你如何去管理金钱，成为金钱的主人，它的意义不仅仅表现在用钱赚钱上，更重要的是通过自己的投资行为实现利润的最大化，这才是投资的真谛。这一切的前提是掌握投资的游戏规则。



第五章 投资理财的游戏规则

具体说来,你需要掌握以下投资规则。

1. 基本的财务知识

很多优秀的人虽然懂得利用自己的知识和能力赚钱,但是却不懂如何把赚来的钱管好,利用钱来生钱,这主要是因为他们缺乏基本的财务知识。因此,投资的第一步就是掌握基本的财务知识,学会管理金钱,知道货币的时间价值,读懂简单的财务报表,学会投资成本和收益的基本计算方法。只有学会这些基础的财务知识,才能灵活运用资产,分配各种投资额度,使得自己的财富增长得更快。

2. 投资知识

除了财务知识以外,我们还要掌握基本的投资之道。现代社会提供了多种投资渠道:银行存款、保险、股票、债券、黄金、外汇、期货、期权、房地产、艺术品等。若要在投资市场有所收获,就必须熟悉各种投资工具。存款的收益虽然低,但是非常安全;股票的收益很高,但是风险较大。各种投资工具都有自己的风险和收益特征。熟悉了基本投资工具以后,还要结合自己的情况,掌握投资的技巧,策划投资的策略。只有平常多收集和分析投资的信息,才能真正学会投资之道。

3. 资产负债管理

要投资,首先要弄清楚自己有多少钱可供投资用。类似于企业的财务管理,首先要做的是列出你个人或者家庭的资产负债表:你的资产有多少,资产是如何分布的,资产的配置是否合理,你有多少负债,长期还是短期,有没有信用卡,信用卡是否透支,你打算如何还钱,有没有人借过你的钱,是否还能收回,等等,这些问题你必须从现在开始关注。

4. 风险的管理

一个人要了解自己承受风险的能力,即自己到底能承受多大的风险。一个人承受风险的能力会随着人的年龄等情况的变化而变化。年轻人可能愿意承担风险,却没有多少财产可以用来冒险;而老年人具备承受风险的财力,却在思想上不愿意冒险。一个人要根据自己的资产负债、年龄、家庭负担、职业特点等情况,使自己的风险与收益组合达到最佳,这个最佳组合应根据实际情况随时调整。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍



选择适合自己的投资

适合自己的就是最好的，那么我们应该如何选择适合自己的投资呢？专家建议我们要注意以下几点。

1. 选择与自己风险承受能力相适应的投资

不同投资者的投资应该有所区别。稳健的投资者多注重资金的安全性，可选择国债等有固定收益的投资工具；愿意承担较大风险以期获得较多收益和增值的投资者，可潜心选择普通股，尤其是具有成长潜力的普通股。当然这些投资都应以你净资产所能承受的风险为依据。

不考虑自己的风险承受能力，盲目进行投资往往会损失惨重。

香港著名艺人钟镇涛就曾在楼市上损失惨重。1996年，香港楼市处于顶峰，他短期借款1.54亿港元，“炒买”港湾道会景阁4607室等五处豪宅和其他项目。1997年，亚洲金融危机爆发，香港楼市下滑，他所购的项目大幅度贬值。债权人虽没收了这些房产，但他仍无法偿清债务。由于部分贷款利率高达24%，所余本息已滚至2.5亿港元。2002年7月，法院裁定钟镇涛破产。钟镇涛之所以损失惨重，抛开其他因素不说，与他忽略自己风险承受能力有关，在本身资金不足的前提下贷款1.54亿炒房，光这一点就犯了投资的大忌，血本无归也就不足为奇。

2. 选择与自己情趣爱好关系密切的投资

随着人们经济收入的增加，生活水平的提高，邮票、字画、珠宝、古玩、钱币等投资品种也开始进入寻常百姓家。通过投资收藏品获得丰厚的经济效益和精神陶冶，不失为一箭双雕的美事。

民营企业家张先生在北京见客户时偶然发现，在自己住的酒店旁边有拍卖公司正在举办预展，从小爱好收藏品的张先生赶紧过去参观。结果一下子就看上了几个扇面，这几把折扇各具特色、无一雷同，并都有着100多年的历史，而价格却只有几千元，贵的也不过几万元一把。于是，张先生毫不犹豫地交了2万元押金，领取了竞拍号。在第二天的拍



第五章 投资理财的游戏规则

卖现场上，他买到了4把看好的扇子，共花费不到4万元。

从那以后，每次遇见有拍卖会，张先生特别留意有没有精美的扇子。事过一年，漂亮的扇子倒是不断出现，但是价格早已经不是当初的价格了。自己留的陆俨少的山水扇面，当初不过花了6600元，但是一年之后，成交价就已经接近30000元了。张先生设法向几位专家请教，弥补自己在鉴赏知识上的不足。如今张先生在收藏品上战绩显赫。他的成功得益于对收藏品的兴趣。早年间，他虽然没钱投资收藏品，但他经常参观艺术品展览，还阅读了不少专业书籍，这为张先生投资收藏品获得成功埋下了伏笔。

因此，在投资的时候绝对不能盲从，要从自己的兴趣爱好出发，才能深入进去，达到既赢得财富又陶冶情操的双赢效果。

3. 选择适合自己家庭收入状况的投资

第一，适合低收入家庭的投资。

低收入家庭是个相对的概念，在不同经济发展程度的地区有着不同的划分方法。例如，在北京，一个三口之家年收入在5万元或5万元以下，就属低收入家庭。

刘小姐今年24岁，从事幼师工作，月收入大概在2500元左右，工作刚一年。她的男友在部队，开销小，但是收入不高，只有2000元左右。刘小姐计划和男朋友在两三年内结婚。他们现有资产都是银行存款，约有10万元钱，计划在郊区买一套二手小户型，首付需要6万多元。他们想先把房租出去几年，等结婚之时再简单地装修一下自用。学过经济学的她制订了适合自己的投资计划。

(1) 适当地承担风险胜过逃避风险。投资可依自身风险承担能力，适当地承担风险，以取得较高收益。例如，医疗等项费用的涨价速度远高于存款的增值速度，要想将来获得完备的医疗服务，现在就必须追求更高的投资收益，因而也必须承担更大的投资风险。

(2) 购买郊区二手小户型房产作适当投资。买二手房可用20年期贷款，留下资金，转换债券是个好的投资方向。这种债券平时有利息收入，在有差价的时候还可以通过转换为股票来赚钱。投资于债券，既不会因为损失本金而影响家庭购房的重大安排，又有赚取高额回报的可能，是



投资理财

别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

一种“进可攻，退可守”的投资方式。

第二，适合中等收入家庭的投资。

目前，有许多中国城市家庭可以被称做“中等收入家庭”，这些家庭的年收入在 10 万元人民币左右；其中有很多家庭拥有 12 万元以上的存款。这一客户群实际占中国商业银行个人存款总额的较大比例，且贡献了整个中国银行业赢利的较大份额。

不断增长的财富正促成中国中等收入者投资态度和行业的变化。这种变化首先表现在这些客户愿意在挑选个人金融服务产品时进行多方比较。在调查中，有 73% 的受访者认为值得投入精力去挑选个人金融服务产品，而这一比例在亚洲的总体水平仅为 56%。同时，这些客户愿意通过付费来获得好的个人金融服务的比例也高于亚洲的总体水平。换句话说来说，中国的中等收入者比较愿意为享受好的金融产品和服务付出相对高的价格。

另一种变化表现在借款方面。人们越来越愿意向银行贷款，受访者 62% 的人表示愿意贷款消费，这其中并不包括按揭产品，年轻受访者持此观点的比例竟高达 93%。然而，目前中国银行不能满足这些贷款需求。麦肯锡的报告指出，中国中高收入者对目前金融机构的满意度比较低，仅有 65% 的受访者对目前金融机构满意，低于亚洲 75% 的平均水平，这一比例在亚洲受访国家和地区中排在倒数第三位。一些富裕客户已日益被外资银行吸引。

中国本地金融机构需要尽快建立零售客户风险评估体系，要从各客户群和产品的赢利能力考虑。然而现在多数银行缺乏业绩衡量系统，既不能确定谁是最佳客户，也不能衡量各客户群的赢利能力。另外，还需要细分客户，要为客户提供更加完善的服务。

所以一些中高收入的家庭的投资规划一般集中在个性化的金融服务上，各种新型的金融产品和金融工具都是他们青睐的对象。

第三，适合高收入家庭的投资计划。

家庭年收入 20 万元以上，我们称之为高收入家庭。这些家庭的特征是增加旅游、教育消费和投资。这些高收入的家庭对生活必需品的需求已基本饱和，他们处于消费结构升级期，能满足这批人享受的消费品太少。

第五章 投资理财的游戏规则

富裕家庭在制订投资规划时,首先考虑的是汽车、住房、教育等。另外,高收入家庭愿意把收入大部分用于投资。有数据显示,无论现有投资或未来投资,高收入家庭都把目标瞄准证券投资,如国债和股票。



唯有计划才能造就富豪

无论做什么事情都离不开计划,大到国家的经济建设,小到日常生活的柴米油盐。尤其在投资过程中,计划显得尤为重要,计划让我们的投资目标变得清晰简便。如果你想通过投资获得可观的财富,那么首先就要根据自己的状况拟订一份合适的投资计划,然后坚定地按计划行动。

目标是指路明灯。在追求财富的过程中,我们需要将脑海中孕育的致富欲望转化成一个明确的目标,然后集中精力为实现这个目标而坚持不懈地努力奋斗。这是获得财富的关键。

当你初入投资市场,准备大干一场时,切记不可没有投资目标。确立明确的目标,把明确目标记录下来,可使你更清楚地了解你所希望的是什麼。它既可提醒你明确目标,也可以暴露出目标的缺点。如果你写不出心中所想的明确目标,可能意味着你对这些目标的确信程度还不够。你写出目标之后,每天对自己默念几次,这样不但可以加强你的执著信念,也可以强化你内在的力量,并使你朝着目标前进。

当然,目标也不是一成不变的,我们应该学会随着大环境和自身因素的改变而适时地改变目标,如果固执地追求不该坚持的目标,那么即使你付出再多的努力也只能是南辕北辙。

有一条河从高原由西向东一直流到渤海,渤海口有一条非常优秀的鱼逆流而行,它想去最上游找一个水草丰茂的好地方。它的游泳技术很精湛,因而游得很精彩,一会儿冲过浅滩,一会儿划过激流,它穿过湖泊中的层层渔网,也躲过了无数水鸟的追逐。它逆行到了著名的壶口瀑布,最后穿过山涧,挤过石涧,游过了高原。这真是堪称奇迹,然而它



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

还没来得及发出一声欢呼，瞬间就被结成了冰。

若干年后，一群登山者在唐古拉山的冰块中发现了它，它还保持着游的姿势，有人认出这是渤海的鱼。一个年轻人感叹，这是一条勇敢的鱼，它越过千山万水，逆流而上，才到达这个高度。而一位老者却为之叹息，它虽有永不退却的精神，却没有找到适合自己的目标，最后得到的只有死亡。

在投资的时候，如果你不想做唐古拉山的冰鱼，那就要学会选准并调整目标。一般而言，遇到以下情况必须调整目标。

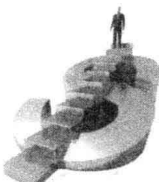
(1) 社会环境发生巨大变化。任何人的目标都是特定时代、特定环境的产物，而各种环境尤其是政策和经济形势对投资有决定性的作用。比如，中国的改革开放，这一政策让不少人开始意识到中国即将打开的巨大经济市场，他们下海投资，成为中国市场经济前沿的弄潮儿。而1997年亚洲金融风暴的前兆，许多投资者完全没有感觉，一直被虚涨的楼市迷惑着，变本加厉地投资楼市的人们一点儿也没有意识到应该调整自己的投资，直到倒在房地产的血泊中。

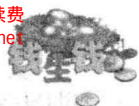
(2) 主攻方向与自身特征不符。若原定目标与自己的才能、性格、兴趣不吻合，目标实现的可能性就微乎其微。这时就应该对目标立即进行相应的调整，要及时捕捉新的信息，确定新的主攻目标。通常扬长避短是确定目标的重要方法。恽寿平是清代著名画家，相传 he 开始是画山水画的，其山水画很有成就。他后来见到王石谷，自以为山水画无法超越王石谷，于是专攻花卉，成为名满天下的大画家。投资也一样，有个人投资房地产，败得“口袋里只剩33块，没有钱回家买菜”，但投资股票或其他却赚得盆满钵满。

确立准确的财富目标，应注意以下几点。

(1) 目标的时限性。要完成整个目标，你必须定下期限，也就是说你在何时把它完成，要详细地制定完成过程的每一个步骤，为每一个步骤都设下完成的具体期限。

(2) 目标的可行性。如果你设定的财富目标是“我要做非常富有的人”、“第二个巴菲特就是我”……那可以毫不客气地说，你很难实现这个梦想。你的目标太抽象、空泛，远不如“我要在5年之内赚到一套80





第五章 投资理财的游戏规则

万元的房子”之类的目标来得准确、明了。还有一点要注意的是，这个目标有多大的成功概率。如果感觉实现目标很渺茫，建议你先把目标降低，一定要确保它的可行性，在获得自信后再作进一步的提高。

(3) 目标的方向性。在实现目标的过程中，你必然会遇到无数的障碍、困难，它们可能使你远离或脱离既定的目标路线。所以，你必须预料自己在实现目标过程中会遇到什么困难，要逐一把它们详尽地记录下来，综合加以分析，仔细评估风险，然后把它们依照重要性排列出来，向有经验的人请教，通过研究逐步将它们解决。



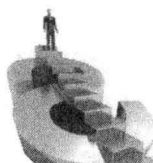
制订实现目标的详细计划

常言道：“算计不到穷一时，计划不到穷一世。”进军财富世界，没有实施计划是不可思议的。财富就像一棵树，是从一粒小小的种子长大的。有了财富目标，再制订一个适合于自己的实施计划表，那么财富就会依照计划表慢慢地增长。起初它只是一粒种子，在你的精心呵护下终有一天会长成参天大树。

制订一个详细的财富计划表对投资者相当重要，不论是贯穿整个人生的财富计划，还是短期具体创业的投资计划，制订计划表都是有百利而无一害的。它就像藏宝图，引领你直抵宝藏之地。

亚洲超级富豪、韩裔日本人孙正义 19 岁时就立下了 50 年的财富计划：

- 19 岁攫取人生第一桶金；
- 25 岁之前，确立自己努力的方向；
- 30 岁之前，闯出名堂；
- 40 岁之前，积累至少 1000 亿日元；
- 50 岁之前，要作出一番惊天动地的事业；
- 60 岁之前，事业成功；
- 70 岁之前，交棒，让下一代继承事业。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

按照这 50 年的计划，孙正义创建了软件银行公司，出色地建立了自己的财富帝国。如今 50 出头的他是亚洲唯一可以与比尔·盖茨并驾齐驱的 IT 巨富，并在财富之路上继续前行。制订长远的财富计划，再阶段性地分成小计划，将之一一攻克，这是孙正义成就巨富的法宝之一。据说，他在创业之初，模拟自己想成立的事业，分别编制出 10 年的预估损益平衡表、资产负债表、资金周转表，还依时序的不同，编出不同形态的公司组织图，作出沙盘推演。



制订投资计划要考虑年龄

世界上没有老少皆宜的投资计划。给 80 老翁作 50 年的长线投资计划的理财师，肯定是一个不合格的理财师。对不同年龄段的人的投资计划，关键是要抓住年龄特点。只有根据不同的年龄段制订不同的投资计划，才能使投资具有可行性，从而实现财富梦想。

1. 22~26 岁未婚投资计划

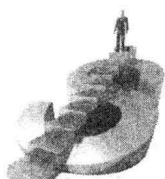
这个年龄段的人通常刚从学校毕业，大多数收入不高，负担也不多，工资升幅快，是资金积累的理想时期。这一阶段可考虑每月定期储蓄一笔资金，养成定期储蓄的好习惯，为将来的生活和进一步投资准备钱财。同时，可以抽出一部分资金进行风险较高的投资，以取得宝贵的投资经验。虽然如此，也要注意努力地规避风险。

不少年轻人有个错误观念，认为自己年轻，可以投资冒险，亏了可以从头再来。在此需要奉劝你不要投机过度，不要抱着“不成功，便成仁”的态度，要端正自己的投资态度，分散风险，适当投资，多阅读有关投资的书籍，丰富自己的投资知识，积累投资经验，才能成为成功的投资者。

2. 26~50 岁居家投资计划

这段时间投资可以分 3 个阶段。

第一阶段：26~35 岁家庭初创期投资计划。这一阶段主要是指从结





第五章 投资理财的游戏规则

婚到新生儿诞生这一时期,一般为1~5年。

这一时期是家庭的主要消费期。经济收入增加而且生活稳定,家庭已经有一定的财力和基本的生活用品。为提高生活质量,往往需要较大的家庭建设支出,如购买一些较高档的用品;贷款买房的家庭还要一笔大开支——月供款。随着家庭的形成,家庭责任感和经济负担的增加,保险意识和需求有所增强。为保障一家之主在万一遭受意外后房屋供款不会中断,可以选择缴费少的定期寿险、意外保险、健康医疗保险等,但保险金额最好大于购房金额以及足够家庭成员5~8年的生活开支。

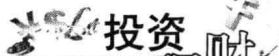
第二阶段:家庭成长期的投资计划。这一时期是指从小孩出生直到上大学。

养儿育女是人生的一个重要任务。当今社会,把一个小孩抚养成人,是一件不容易的事情。除了费心费力外,各种开支,比如,参加补习班、兴趣班,教育经费都高得惊人。

在这一阶段里,家庭成员不再增加,家庭成员的年龄都在增长,家庭的最大开支是保健医疗费、学前教育、智力开发费用。同时,随着子女的自理能力增强,父母精力充沛,又积累了一定的工作经验和投资经验,投资能力大大增强。在投资方面可考虑以创业为目的,如进行风险投资等。购买保险应偏重于教育基金、父母自身保障等。在这一阶段,子女的教育费用和生活费用猛增,财务上的负担通常比较繁重。那些理财已取得一定成功、积累了一定财富的家庭,完全有能力应付,故可继续发展投资事业,创造更多的财富。而那些投资不顺利、仍未富裕起来的家庭,则应把子女教育费用和生活费用作为投资的重点。在保险需求上,人到中年,身体的机能明显下降,对养老、健康、重大疾病的保险要求较大。

第三阶段:家庭成熟期的投资计划。40岁之前是人生积累经验的时期,40岁后将是巩固的阶段。经过20年辛勤忙碌,你在事业上已经有一定的高度,这个时期最重要的就是让财富获得稳定的增长。工作收入稳步增长,而储蓄和投资收入也能不断上升,此时你就应该对你的退休作出计划。另外,孩子已经长大,父母已经退休,你或许有时间进行旅游,同时要做好身体保健和检查。





别以为你懂理财——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

3. 50~60岁以及退休期的投资计划

这段时间的主要内容应以安度晚年为目的，投资和花费通常都比较保守。投资原则是身体、精神第一，财富第二。保本在这时期比什么都重要，最好不要进行新的投资，尤其不能再进行风险投资。另外，在65岁之前，检视自己已经拥有的人寿保险，并进行适当的调整。

一般人在退休之后，由于一生工作累积下来，多少会有一些存款或退休金，但面对市场经济的变化、通货膨胀和各项支出的不断增加，老年人家若希望生活更宽裕，同样也有“以钱生钱”的投资需要。

老年家庭的投资之道应当优先考虑投资安全，以稳妥收益为主。目前投资工具虽多，但并不是只要投资就有钱赚。客观地看，风险承受度与年龄成反比。老年家庭一生辛苦赚的钱实在很不容易，如果贸然投资一大笔钱，一旦损失，对老人的精神，对家庭的影响都比较大，所以要特别注意投资的安全性，不可乱投资。

如果你离退休已经不远，可以将大部分资金配置在稳定、可以产生所得的投资，比如，配息的股票、基金、债券或定存等，切忌好高骛远。

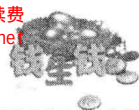
灵活地运用投资策略。对于储蓄存款，当预测利率要走低时，则在存期上应存长些，以锁定你的存款在未来一定时间里的高利率空间；反之，当预测利率要走高时，则在存期上存短些，以尽可能减少届时提前支取转存时导致的利息损失。除了存款外，老年家庭也应该灵活地运用投资策略。

近来，各银行的存款利率普遍低于物价上涨指数，所以这时只把钱定存是不够的，国债、利率较高的金融债券应是老年家庭投资的主要工具。



让自己远离投资的陷阱

投资是通往财富之城的必由之路，然而许多人只看到了投资路上闪闪发光的金砖，忽略了脚下重重密布的陷阱。在实际投资中，我们会遇



第五章 投资理财的游戏规则

到这样那样的陷阱，一旦你不小心落入其中，资金打了水漂不说，甚至弄得倾家荡产。为了使投资不落入陷阱，每个投资者都要努力练就一双投资的火眼金睛，远离陷阱，绕过风险，赢得财富。

随着投资活动日渐深入生活，各种投资陷阱也铺天盖地随之而来。投资者稍不留神，可能就陷入投资陷阱。投资陷阱举不胜举，下面列出一些比较容易让人上当受骗的投资项目，为你投资提供一些借鉴。

投资陷阱一：原始股。

退休后，李先生在报纸上看到一家中介公司的招聘信息，上面讲 50 岁至 70 岁都在招聘范围内，就过去应聘，结果被录用了。上班后，前三天对他进行培训。培训期间，早上有早会，晚上有晚会，同事之间互相激励，反复灌输，和传销组织的活动方式很相似，就是集中“洗脑”。培训的内容主要是讲解股票、投资、推销等方面的知识，最后一天是讲哈联创的股票有多好，马上要上市，是绝佳的投资机会，鼓动大家购买。

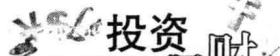
当时，李先生觉得公司是真的，又有上市承诺书、股份回购承诺书，即使不上市也不会有损失，股权转让过程还有产权交易部门把关，他认为很可靠。于是，他最后买了 2 万股原始股，将近 10 万元。之后，他开始向自己的亲戚朋友推销原始股。公司规定员工每推销 1 万股，就给他们提 2000 元。他没有发展到客户，有些人发展了一些客户，推销了不少原始股，后来发现上当了，自己受损失了，还害了亲朋好友。

众所周知，原始股被广大股民视为摇钱树。它的价值以资产净值计算，价格远远低于股市上流通的股票，一旦上市，股价一下飙升十几倍甚至几十倍。因为有如此大的利润空间，所以市面上也冒出来各种各样的原始股，大多把自己说得像投资者的印钞机，只要买了就能坐等天上掉馅饼。大家一定要小心这些原始股的陷阱，莫把“陷阱”当“馅饼”。

投资陷阱二：基金。

张翔是大连市的一名退休工人。2006 年 11 月的一天，她听熟人介绍说网上有个“金手指”基金相当不错，投资可得到 300% 的利，而且这个基金是一个教授在操纵。第二天，张翔跟随介绍人到了那个教授家，当他们到了的时候，房间里已经有很多人了。有人在电脑上给每一个交钱的投资人起一个网名，再设一个密码。如果交 8000 元，12 小时以后就可





别以为你懂理财——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

以查到自己的回报率。张翔在那个房间里看见很多人都拿着成捆的钱，有收益的，也有新投入的。她心动了，当即到银行取了 8000 元钱。从别人那里，她还得知这个“金手指”在美国是一个上市的大公司，这就如同一颗定心丸。张翔心想，这回可遇见好的投资项目了。第二天，张翔到农行办了一张卡，把新卡的账号报到“金手指”的报单中心。报单中心是负责给这些投资人账户打钱的部门。随后张翔在银行一查，她的这张卡里果然存进了 400 元人民币。

2006 年 12 月 9 日，报单中心的人再次联系张翔，并对她说，按照“金手指”的规定，如果她再投 2.4 万元的话，80 天能给她 7.2 万元。对于张翔来说，这真是一笔不少的收益。有了前一次的成功经验，这一次，张翔当天就毫不犹豫地自己的存款里取了 2.4 万元投了进去。不仅如此，张翔还把这个她认为是难得的基金介绍给了自己的好朋友和女儿。她的好朋友竟然把房子卖掉全部投入，一共十几万元，她女儿也投了 7 万多元。

2006 年 12 月 14 日，这天离张翔第二次投资该基金仅仅 5 天的时间，“金手指”基金的网页突然打不开了。张翔如梦初醒，立即意识到自己被人骗了，她和女儿一共 10 多万元所谓的投资一夜之间血本无归。女儿背着丈夫把家里的钱拿出来投入这个所谓的基金，现在分文不剩，因为这件事情，夫妻两个人也在 2007 年初办了离婚。

近两年，基金以其出色的表现成为投资市场的宠儿，很多“基民”的投资之旅比起股民来显得一帆风顺而又非常滋润。随着广大“基民”的拥护，人们对投资基金充满热情。伴随着基金投资热，一些非法的“黑基金”也应运而生。大家要擦亮眼睛，避免上当受骗。

投资陷阱三：收藏品。

北京市文物局有关负责人在进行文物大检查时透露，该市文物市场流通的所谓古董，有九成以上是赝品，赝品的比例全国最高。此外，一些文物商店，甚至有些文物拍卖公司出售的所谓古董也有不少赝品。在所谓文物古董中，古瓷赝品占了相当比例，造假者的手法越来越高，有些“高仿”的赝品，甚至使一些专家“走眼”。在仿制的“古旧”家具中，一些造假者玩起了“一鱼多吃”的花招，将一件古旧家具的所有部





第五章 投资理财的游戏规则

件一一拆散，然后将其拼装到多件新家具上，让不懂行的买家难辨真假。

李某于2001年伙同同乡王某，在北京潘家园古玩市场以4000余元购买了方座簋盆、鸟兽纹鬲、鸟兽纹樽等10件仿真工艺品青铜器。随后，王某把某大学副教授刘某约到一宾馆内，李某以北京市文物局工作人员的身份向刘某介绍文物是花大价钱买来的，当刘某表示不放心时，李某便向刘某提出由两人各出一部分钱把文物买下，然后再找买主卖文物赚钱。李某与王某当着刘某面交了一部分钱，刘某见状深信不疑，先后向王某交了20万元买回10件仿真工艺品青铜器。之后，刘某找李某转卖文物时，发现李某已不见踪影。

随着收藏热的到来，伪造的艺术品、工艺品层出不穷。古玩市场上的售假、制假者较之古人毫不逊色，古画、古籍、铜器、玉器、钱币、像章、邮票等领域赝品随处可见。爱好收藏投资的人一定要慎重。

综上所述，在投资的时候大家一定要睁大眼睛，识破投资骗人的种种伎俩，慎重投资，赢得财富。

投资陷阱层出不穷，花样不断翻新，它们的目的不外乎诱惑渴望飞速投资致富的人。虽然投资陷阱花样多，任它怎么乔装改扮，在有慧眼的投资者面前，它们不过是新瓶装旧酒。只要识破投资骗人的这些伎俩，就会让你的投资少走一些弯路。

在投资上，很多陷阱都有一些相似的骗人伎俩。

(1) 告诉你能“一夜暴富”。“一夜暴富”是某些人心中所想、梦中所求。骗子们就迎合人们这种心理，制造各种诱人暴富的所谓“投资”项目，并配以鲜活的案例，从而达到请君入瓮的目的。绝大多数的投资陷阱都有这一特点。

(2) 告诉你“零风险、高收益”。虽然这句话听起来很可笑，但它却迎合了很多迅速发财致富的心理。骗子们正是适应这部分人的需求，制造出所谓“零风险、高收益”的投资项目，比如，炒股软件、林业托管等。为了增加这些项目的可信度，他们有时候会在项目中引入第三方“担保”，从而让投资者彻底放心，其担保人表面上是某担保公司，实际上就是他们自己。

(3) 先给你点“甜头”。骗子们利用人们幻想赚“快钱”的心理，在



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

非常短的时间里让投资者获得“收益”，从而消除投资者的疑虑，增强投资者的信心，诱使投资者敢于“倾囊而出”。比如，一些非法集资、黑基金都是如此。

(4) 披上合法的外衣。骗子们大都为自己的项目披上合法的外衣，从而增加投资者的信任度。比如，托管造林陷阱就极力宣传“托管造林”模式是响应中央号召，是国家鼓励社会主体参与林业建设和投资的新模式，欺骗投资者。

(5) 虚张声势。骗子们大都对自己进行过度包装，经常以“大公司”、“集团公司”的面目出现，号称注册资本数千万元或上亿元，业务涉及多种产业，他们还租用高档写字楼，开着高档汽车，其目的是骗取投资者的信任。

(6) 告诉你是创新项目或海外项目。创新项目意味着前无古人，投资者没有地方去调查和比较，难以获得充分的信息。海外项目也是一样，普通投资者根本无从查询，骗子们想说什么就是什么。



绕开陷阱，拥抱财富

现在，中国投资市场异常火热，在投资过程中，为了保障自己的权益和收益，每个投资者都要多留几个心眼儿，掀开投资的面纱，绕开投资陷阱，为自己的投资铺平一条光明大道，尽情地拥抱财富。

在绕开陷阱的时候，要注意以下4个问题。

1. 不要盲目跟随“炒股博客”炒股

在火暴股市的带动下，各种“炒股博客”如雨后春笋般涌现。投资者若盲目跟随“炒股博客”炒股，将可能面临财产损失、求告无门的法律风险。同时，“炒股博客”可能成为“庄家”操纵市场的工具，股民若盲目地将“炒股博客”上获取的所谓“专家意见”当成投资依据，只会大大增加投资的风险，很有可能血本无归。



第五章 投资理财的游戏规则

2. 谨防委托民间私募基金炒股

新入市的投资者有相当一部分对股票、基金等一窍不通，这就让民间私募基金有机可乘，他们常常以咨询公司、顾问公司、投资公司、理财工作室或个人名义，以委托理财方式为投资者提供服务。事实上，民间私募基金本身并不是合法的金融机构，也不是完全合法的受托集合理财机构，其业务主体资格存在瑕疵。其次，民间私募基金与投资者之间签订的管理合同或其他类似的投资协议，往往存在保证本金安全、保证收益率等方面不受法律保护的条款。更有部分不良私募基金或基金经理存在暗箱操作、过度交易、对倒操作、老鼠仓等侵权、违约或者违背善良管理人义务的行为，上述做法都将严重侵害投资者的利益。

3. 不要私自直接买卖港股

调查显示，内地居民私自直接买卖港股的方式有两种，即内地居民利用“自由行”等机会到香港开立港股证券交易账户，投资港股；或者由证券公司协助开立港股证券交易账户进行投资。根据我国有关法律规定，除商业银行和基金管理公司发行的 QDII（合格的境内机构投资者）产品以及经过国家外汇管理局批准的特殊情况外，无论是个人投资者还是机构投资者，都不允许私自直接买卖港股。内地居民通过境内券商和其他非法证券机构或境外证券机构的境内代表处开立境外证券账户和证券交易都属于非法行为，不受法律保护。如果私自买卖港股，投资者的风险无形之中就将大大提升。

4. 谨防非法证券投资咨询机构诈骗

有些非法证券投资咨询机构利用股市火暴，趁机对投资者实施诈骗活动。例如，深圳有关执法机构就曾联合查处了罗湖和福田两区 8 家非法证券投资咨询公司的非法营业行为。这些公司通过电话、电视和网络等方式大肆向全国各地做广告，宣称推出了新的理财方式，会员无须缴纳会员费，只要将自己的资金账户、证券账户及交易密码告知公司的业务员，公司就可代会员进行股票买卖，联合坐庄，保证每年 100% 或者更高的收益，赢利后按约定的比例收取咨询费用。但实际情况是，这种公司取得投资者的资金账户、证券账户和密码后，会以对坐庄个股保密为由，立即修改密码，然后将账户中的股票全部卖出或将资金全部转走。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍



克服人性的弱点，越过陷阱

投资是最能表现人性的活动，人性的许多缺点在投资中表现得非常明显，这些缺点让大多数投资者陷入深渊。只有认识并改掉人性的弱点，投资者才不会落入陷阱。

有一个农夫要进城卖驴和山羊。山羊的脖子上系着一个小铃铛。三个小偷看见了。第一个小偷说：“我能把羊偷来，还叫农夫发现不了。”第二个小偷说：“我能从农夫手里把驴偷走。”第三个小偷说：“这都不难，我能把农夫身上的衣服全部偷来。”

于是，第一个小偷悄悄地走近山羊，把铃铛解了下来，拴到了驴尾巴上，然后把羊牵走了。由于大意，农夫并未发现，继续他的山路之行。但在拐弯处，农夫才发现山羊不见了，就急忙四处寻找。

这时第二个小偷走到农夫面前，问他在找什么，农夫说他丢了一只山羊。小偷说：“我见到你的山羊了，刚才有一个人牵着一只山羊向这片树林里走去了，现在还能抓住他。”农夫恳求小偷帮他牵着驴，自己去追山羊。第二个小偷趁机把驴牵走了。

农夫从树林里回来一看，驴也不见了，就在路上一边走一边哭。走着走着，他看见池塘边坐着一个人，也在哭。农夫问他发生了什么事。那人说：“人家让我把一口袋金子送到城里去，实在是太累了，我在池塘边坐着休息，睡着了，睡梦中把那口袋推到水里去了。”农夫问他为什么不下去把口袋捞上来。那人说：“因为我不会游泳，我怕水，谁要把这一口袋金子捞上来。我就送他 20 锭金子。”

农夫大喜，心想：“正因为别人偷走了我的山羊和驴子，上帝才赐给我幸福。”于是，他脱下衣服，潜到水里，可是他无论如何也找不到那一口袋金子。当他从水里爬上来时，发现衣服不见了。原来是第三个小偷把他的衣服偷走了。

这个农夫的大意、轻信和贪婪是投资者最典型的弱点。人们常说苍



第五章 投资理财的游戏规则

蝇不叮无缝的蛋，设计陷阱的骗子们通过歪门邪道欺骗投资者固然可恨，但投资者自身的弱点也是他们落入陷阱的内因。正确地审视自己，看看你是不是这个进城的农夫。

2005年12月13日，广东机场集团发布公告，称其无偿派发的2.4万份白云机场认股权证将于同年12月23日起挂牌交易，存续期为2005年12月23日至2006年12月22日。

2006年3月20日、12月13日、12月14日，广东机场集团先后三次发布公告，提示该认股权证的最后交易日为2006年12月15日（星期五），从2006年12月18日（星期一）起停止交易。

2006年12月15日，投资者陈某先后四次买卖该权证，至当日收盘时手中持有43600份，总值为13734元。他本来准备在12月22日前伺机卖出，却得知12月15日已是最后交易日，损失过万。此后，陈某以信息披露不当、监管不力等为由，将广东省机场管理集团公司、广州白云国际机场股份有限公司以及上海证券交易所三方告上法庭，要求对其损失承担连带赔偿责任。经过一审、二审，法院都认定被告不存在过错，不支持陈某的诉讼请求。

在这个案例中，陈某由于粗心大意，没有仔细阅读和了解相关内容，因而遭受损失，其后果只能自负。事实上，投资的人更需要细心，否则会因为粗心而损失惨重。

总之，在投资的过程中不仅是智慧的较量，还是一场人性的较量。只有克服人性中粗心、贪婪等劣性，才能在投资中一帆风顺，赢得更多的财富。



让金钱“动”起来

有钱人认为钱是活的，应该把储蓄的钱用于投资，不应当像葛朗台那样当一个守财奴。钱在流通当中才能体现出它的价值。因此，聪明的投资者应该让金钱流动起来，让金钱进入流通领域中来，使其不断增值，



不断赚取更多的钱。聪明的投资者深谙这个道理，所以他们总是坚持让金钱流动起来，在各个领域投资增值。我们想要富有，就应该扔掉自己的存钱罐，让死钱变活，让金钱在流动中充分增值。

有一个日本人叫井上多金，10年前结了婚。由于夫妻俩每月省吃俭用，所以银行存折中的数字直线上升，现在已经有2000多美元了。井上夫人时常向左邻右舍的太太们说：“如果没有储蓄，生活就等于失去了保障。”

这个消息不知怎么竟传到一位犹太人富凯尔博士的耳朵里。他是美国耶鲁大学毕业生，专攻心理学，一年前来东京经商。富凯尔博士对井上夫人如此注重储蓄的行为不以为然，他讥讽道：“你看，没有储蓄就会觉得生活上失去了保障，如此看重金钱，成为金钱的奴隶，人的尊严到哪儿去了呢？男人每天为了衣、食、住在外面辛苦地工作，女人则每天计算如何尽量克扣生活费存入银行。人的一生就这样度过，还有什么意思呢？可悲的是，不但大部分的日本人如此，其他各国人也大多如此。”

很多人认为储蓄是生活上的安全保障，储蓄的钱越多，则心理上的安全保障程度就越高，实际上这样把金钱束之高阁，就会失去很多投资的机会，光靠存钱的利息是成不了富翁的。

富凯尔的话虽然有些刺耳，但是他却道出了一个投资的常识：不能让钱成为死钱，只有让金钱流动起来，才可能最大限度地增值。要想成为富人，就应该尽早丢弃自己的存钱罐，让储蓄的金钱进入投资市场，在流通中赚取更多的财富。

犹太人普利策出生于匈牙利，17岁时到美国谋生。开始时，他在美国军队服役，退伍后开始探索创业之路。经过反复观察和考虑后，他决定从报业着手。

为了搞到资本，他自行做工积累资金，然后又设法筹得一些资金。为了在实践中积累经验，他又千方百计地在圣路易斯的一家报社谋得了一份记者的工作。普利策为了实现自己的目标，忍受着老板的剥削，全身心地投入到工作之中。通过几年打工，普利策对报社的运营情况了如指掌。于是，他用自己仅有的积蓄买下一间濒临倒闭的报社，开始创办



第五章 投资理财的游戏规则

自己的报纸——《圣路易斯快讯邮报》。普利策自办报纸后，资金严重不足，可是他很快就渡过了难关。19世纪末，美国经济开始迅速发展，很多企业为了加强竞争，不惜投入巨资做宣传广告。普利策盯着这个焦点，把自己的报纸办成以经济信息为主的报纸，加强广告部，承接多种多样的广告。就这样，他利用客户预交的广告费使报纸正常出版发行。他的报纸发行量越多，广告也越多，他的资金进入良性循环。没过几年，他就成为美国报业的巨头。

普利策创业时分文没有，靠打工挣钱，然后以节衣缩食省下极有限的钱，并且一刻不闲置地让金钱流动起来，发挥更大作用。他是一位做无本生意而成功的典型。这就是犹太人“有钱不置半年闲”的体现，是成功经商的诀窍。

因此，要想赚取金钱，收获财富，使钱生钱，就得学会让死钱变活钱。千万不可把钱闲置起来，当做古董一样收藏。要让死钱变活，就得学会用积蓄去投资，使钱像羊群一样，不断地繁殖和增多。合理的投资会让金钱增值得更快。

布拉德和克里斯是一对非常要好的同学，他们毕业后到同一家公司上班，因为他们所学的专业一样，所以他们在公司里担任的职位、领取的薪水也一样。此外，两个人都非常节俭，因此他们每个人每年都能攒下一笔同等数额的钱。然而两人的理财方式完全不同。布拉德将每年攒下来的钱存入银行，而克里斯则把攒下来的钱分散地投资于股票。

如此这般过了40年，克里斯拥有了数百万美元，而布拉德却只有存折上的区区十几万美元。数百万美元在当今的社会中可以算得上富翁，但拥有十几万美元的人现在依然属于低收入阶层。布拉德亲眼看着昔日的同学成为百万富翁，而自己40年下来竟然连一所房子都买不起。为什么差距如此之大？仅仅只是理财方式的不同就造成了如今这种结果吗？仔细观察，我们就会发现，大多数富人的财产都是以房地产、股票的方式存放，而大多数穷人的财产却是存在银行里，他们认为那才是最保险的。

从中我们明白了，投资决定了一个人的财富。认识到这一点之后，我们应及早地进行投资，找到自己的摇钱树，在投资中尽可能地让金钱流动起来。





别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

总之，金钱是一种能够伸缩的能源，让它流动起来，它在流通中就会成为你的摇钱树。然而，有些人刻意地扼杀金钱天生具有的扩张魔力，将其储存起来。这样做除了阻碍金钱的流动之外，还能给自己带来什么好处呢？你将永远无法享受金钱带来金钱的快乐。

真正的有钱人对金钱有着独特的理解：他们赚钱是为了花出去，他们花钱是为了赚更多的钱。他们一直都相信金钱的“繁殖”能力。只要充分利用好自己手中的金钱资本，就可以很轻松地让钱生出更多的钱。



用钱来生钱才是最好的致富方法

洛克菲勒王朝的创始人约翰·戴维·洛克菲勒的童年时光是在一个叫摩拉维亚的小镇上度过的。每当黑夜降临，小洛克菲勒常常和父亲点着蜡烛，相对而坐，一边煮着咖啡，一边天南地北地聊着，话题又总是少不了怎样做生意赚钱。洛克菲勒从小就满脑子装满了父亲传授给他的生意经。

7岁那年，一个偶然的机，小洛克菲勒在树林中玩耍时发现了一个火鸡窝。他眼珠一转，计上心来。他想，火鸡是大家都喜欢吃的肉食品，如果把小火鸡养大后卖出去，一定能赚到不少钱。于是，洛克菲勒此后每天都早早来到树林中，耐心地等到火鸡孵出小火鸡，当大火鸡暂时离开窝巢的间隙，他飞快地抱走小火鸡，把它们养在自己的房间里，细心地照顾。

到了感恩节，小火鸡已经长大了，他便把它们卖给附近的农庄。于是，洛克菲勒的存钱罐里，镍币和银币逐渐增多，并且变成了一张张的绿色钞票。不仅如此，洛克菲勒还想出一个让钱生更多的钱的妙计。他把这些钱放给耕作的佃农们，等他们收获之后就可以连本带利地收回。一个年仅7岁的孩子竟能想出卖火鸡赚钱的主意，不能不令人惊叹。

后来，父亲雇用长工耕作他家的土地，他自己则改行做了木材生意。人们喜欢称他父亲为“大比尔”。大比尔工作勤奋，常常受到赞扬，另外





第五章 投资理财的游戏规则

他还热心社会公益事业，比如为教会和学校募捐等。他甚至参加了禁酒运动，戒掉了他特别喜爱的杯中之物。

大比尔在做木材生意的同时，不时向小洛克菲勒传授这方面的经验。洛克菲勒后来回忆道：“父亲派我翻山越岭去买成捆的木材供家里使用，我知道了什么是上好的硬山毛榉和槭木。我父亲告诉我，只选坚硬而笔直的木材，不要任何大树或‘朽’木。这对我是个很好的训练。”

年幼的洛克菲勒在经商方面初露锋芒，在一次谈话中，大比尔问他：“你的存钱罐大概存了不少钱吧？”

“我贷了 50 美元给附近的农民。”儿子满脸得意的神情。

“是吗？50 美元？”父亲很是惊讶。因为那个时代，50 美元是个不小的数目。

“利息是 7.5%，到了明年就能拿到 3.75 元的利息。另外，我在你的马铃薯地里帮你干活，工资每小时 0.37 美元，明天我把记账本拿给你看。其实，这样出卖劳动力很不划算。”小洛克菲勒滔滔不绝，很是在行地说着，毫不理会父亲的惊讶表情。

洛克菲勒小小年纪就已经学会了驾驭钱，让钱去生钱，这确实是他获得巨大成就的基础。渐渐地，让钱去生钱成为他的一种投资习惯，伴随他成长，伴随他成为举世瞩目的富翁。

金钱能“繁殖”，要用得恰到好处。有两个开发商，一个在城东开发圆梦花园，一个在城西开发凤凰山庄。一年后，总投资 10 亿元的圆梦花园建成了，60 栋楼房环湖排列，波光倒影，清新雅静，真如在花园一般。不久，凤凰山庄也竣工了。它真像一座山庄，60 栋楼房依山而筑，青砖红瓦，绿树掩映，确实是理想的居住地。圆梦花园开发商首先在电视上打出广告，接着是在报纸和电台做广告，他们打算投资 100 万元做宣传。凤凰山庄建好后，开发商也拿出 100 万元，不过他们没交给广告公司，而是给了公交公司，让他们把跑西线的车由每天的 10 班增加到每天 50 班。一年过去，凤凰山庄开始清盘，而圆梦花园开始降价。

现在，去凤凰山庄的车每天已达到 500 班，几乎每 3 分钟就有一辆。坐这条线路上的车，可以得到一张如公园门票大小的彩色车票，它的正面是凤凰山庄的广告，反面是一首唐诗中的七言绝句，这种车票每周一



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

换。据说，凤凰山庄有个孩子在车上背了 400 多首唐诗，最少的也背了 50 多首。

前不久，圆梦花园向银行申请破产，凤凰山庄借势收购。从此，市区又多了一条车票上印有宋词的线路。凤凰山庄开发商就很懂用钱生钱的谋略和方法。

金钱可以在投资中再度升值，为投资者带来丰厚的利润。如果能很好地利用手中的资本进行有效的投资的话，将每一分钱都用到“刀刃”上，并让其发挥最大的作用，就可能为我们带来丰硕的财富果实。

雄心勃勃的祥子的口袋里只有一元钱及回家的车票，这是他所有的资产。从深圳开出的 143 次列车开始检票了，他百感交集。“再见了！深圳。”一句告别的话还没有说出，他就已经泪流满面。“我不能就这样走！”在跨上车门那一瞬间，祥子又退了回来。火车开走了，他留在了月台上，悄悄地撕碎了口袋里那张车票。

深圳的车站是这样繁忙，人们的耳朵里可以同时听到七八种不同的方言。他在口袋里握着那一元硬币，来到一家商店门口，5 角钱买了一支儿童彩笔，5 角钱买了 4 个“红塔山”的包装盒。在火车站的出口，他举起一张牌子，上面写着“出租接站牌（一元）”几个字。当晚，祥子吃了一碗加州牛肉面，口袋里还剩下 18 元钱。5 个月后，“接站牌”由 4 个包装盒发展为 40 个用铝板做成的可调式“迎宾牌”。火车站附近有了他的一间房子，他手下有了一个帮手。3 月的深圳，春光明媚，各地的草莓蜂拥而至。10 元一斤的草莓，第一天卖不掉，第二天就只能卖 5 元，第三天就没人要了。此时，祥子来到近郊一个农场，用出租“迎宾牌”挣来的 1 万元，购买了 3 万只花盆。第二年春天，当别人把摘下的草莓运进城里时，祥子栽着草莓的花盆也进了城。不到半个月，3 万盆草莓销售一空，深圳人第一次吃上了真正新鲜的草莓，他也第一次领略了 1 万元变成 30 万元的滋味。

要吃即摘，这种花盆式草莓，使祥子拥有了自己的公司。他开始做贸易，他把谈判地点定在五星级酒店的大厅里。那里环境幽雅且不收费。两杯咖啡，一段音乐，还有彬彬有礼的服务员，祥子为没人知道这个秘密而兴奋，他为和美国耐克鞋业公司成功签订贸易合同而欢欣鼓舞。



第五章 投资理财的游戏规则

一元钱，在许多人看来刚刚够买一杯水，而在有些人那里却能够“繁殖”出千万资产。也许，世界上产生了富翁和乞丐的原因之一，便是由于他们之间存在着认识上的差别。要相信一元钱也可以创造奇迹。

总之，在投资过程中，我们要坚信金钱是可以繁殖的，要把这样的观念植入心中，充分利用好手中的资金。让金钱发挥更大的作用，就可以在投资路上走得更远，你的财富之路也就会更宽。



积极主动，不打无把握之仗

市场是投资者竞技的大舞台，没有打开市场，纵然是天才的投资大师也会黯然而悲叹。面对风起云涌的投资市场，无论是办公司、炒股，还是炒房，谁能开拓市场并让它为己所用，谁就有机会获得成功；谁拥有敏锐的投资眼光，主动出击，谁就有可能财源广进。

谁都希望投资一笔赚一笔，但真正做到常胜的人屈指可数。想让投资成功多失败少，你必须对市场有充分的认识，摸清市场的底细。唯有认识市场，你才能调控自己的资源，做投资的主人。

如果你把市场当做一个人，那么你会发现市场也有它的脾气和性格。你所要做的不是喜欢或厌恶它，而是跟它打好交道，从它那里获得你想要的利润。关于如何正确认识市场，认识市场价格，投资大师格雷厄姆曾有过非常精彩的阐述。

格雷厄姆：你应该把市场价格想象成一个名叫“市场先生”的非常随和的家伙报出来的价格，他与你是一家私人企业的合伙人。市场先生每天都会出现，提出一个价格，在这个价格上，他要么会把你的股份买去，要么会把他的股份卖给你。市场先生的报价是极不稳定的。这是因为这个家伙有一些无药可救的精神问题。有时候，他情绪过于亢奋，只能看到影响企业的积极因素。在这种情绪下，他会报出很高的买价，因为他担心你会把他的股份买走，夺取他的巨大收益。而在他沮丧的时候，他眼中除了企业和整个世界所碰到的麻烦以外什么也没有。在这种情况



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

下，他提出来的价格非常低，因为他很害怕你把你的股份甩给他。

市场就是一个我行我素的家伙，它不在乎任何人的脸色。假如它今天的报价没勾起你的欲望，那改天它还会带着一个新价格回来，不过是否交易全在你的选择。所以说，它的情绪越低落，对你就越有利。

但是，如同舞会中的灰姑娘必须留心仙女的警告一样，你必须记住：市场是来侍候你的，不是来指导你的。对你有用的是它的钱包而不是它的智慧。如果它某一天带着特别愚蠢的情绪出现，你可以自由选择是给它白眼还是利用它，但如果你被它的情绪影响了，那将是灾难性的。事实上，如果你不敢确定你理解和评价企业的能力比市场强得多，你就不配玩这个游戏。就像玩牌的人所说：“如果你玩了 30 分钟还不知道谁是傻瓜，那你就是傻瓜。”

从投资大师对市场的精辟分析中，我们可以总结出正确认识市场的理念。如果投资者想获得成功，必须接受这些理念：

第一，市场总是（或经常是）错的。你要认识市场的错误，而不是将错就错。

第二，市场变化不定，它总会时不时地报出低得离谱的股价或愿意在价格高得荒谬的时候购买同样一只股票。但你不可能预见到股市价格的未来变化趋势。

第三，市场是来为投资者服务的，不是来指导你的。如果你被市场的情绪影响了，那将是灾难性的。

无论市场如何变化，投资者要做的只是用自己独立的价值标准去应对市场，去评价一只股票到底是便宜还是贵。在根据自己的判断去应对市场、评估股票价值的情况下，我们对市场的躁狂抑郁症可以置若罔闻。我们只须注意市场的报价：如果价格与我们自己的独立价值判断相符，我们行动；如果不相符，我们就要耐心等待市场改变想法，因为这是早晚的事。面对市场，投资者唯一要做的就是用自己的标准去选择一只正确的股票，身在股市，自己要会照顾自己。



熟悉市场周期，调整投资策略

有效掌控投资，除了把好市场的脉以外，还需要我们对行业的生命周期有足够的判断。一般而言，任何一个行业都有其存在的生命周期。由于行业生命周期的存在，使行业内各公司的股票价格深受行业发展阶段的影响。因此，投资者在投资以前必须对行业的生命周期进行认真分析。

一般行业周期包括4个阶段：初创期、成长期、成熟期、衰退期。行业所处生命周期阶段不同，投资者的投资策略也应有所不同。

1. 初创期

在这一阶段，由于新行业刚刚诞生或初建不久，因而只有为数不多的人投资于这个新兴的产业。由于初创期产业的创立投资和产品的研究、开发费用较高，而产品市场需求狭小（因为大众对其尚缺乏了解），销售收入较低，因此这些创业公司财务上可能不但没有赢利，反而有亏损的可能。同时，较高的产品成本和价格与较小的市场需求还使这些创业公司面临很大的投资风险。因此，此时的投资带有一定的风险性。

2. 成长期

处于成长期的行业，往往是技术革新时期，由于前景光明，吸引了多家公司进入该行业，投入到新技术和新产品的创新和改造的潮流之中。经过一段时间的竞争，结果一些公司的产品为市场消费者所接受，逐渐占领和控制了市场，而更多的公司则在竞争中遭到淘汰。行业在成长期时技术进步非常迅速，利润极为可观，但风险也最大，股价往往会出现大起大落的现象。

3. 成熟期

在成熟期，少数大公司已基本上控制了该行业，几家大公司经过创业阶段的资本积累和技术上的不断改进，已经拥有雄厚的财力，并取得了较高的经济效益。在这一阶段，虽然技术更新仍在继续，但相对来说



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

表现得较为平缓，不如创业初期那样迅速。公司利润的提高，主要取决于公司规模扩大，而不像创业初期主要依靠技术的改进，因此利润增长显得比较平稳。所以这一阶段公司的股票价格基本上是处于稳定上升阶段。

4. 衰退期

在这一阶段由于市场开始趋向饱和以及新产品的问世，使该行业的生产规模成长开始受阻，甚至于出现收缩和衰退。这一阶段该行业内部的各家公司并未放弃竞争，因而利润出现下降的趋势。所以，在衰退期，该行业的股票行市表现平淡或出现下跌。有些行业甚至因为产品过时而被淘汰，从而对股价造成更加严重的影响。

综上所述，要想从投资中获利，就要看清楚市场的面目，把握好市场发展的动向和周期行情的变化，才能做到知己知彼，百战百胜。

一个优秀的股票投资者，他的投资决定绝对不是凭空想象出来的，他会根据市场的发展规律，理智地分析自己的投资方向，并作出正确的股票投资计划。

市场再怎么变化莫测，总有一定的规律可循。掌握市场的规律，就掌握了投资制胜的秘诀。索罗斯之所以能成为成功的投资者，不断地获取财富，在投资市场游刃有余，就得益于其总结出来的市场规律。“短期经常无效，而长期趋于有效”是索罗斯对市场价值规律的生动描述，也是他投资的重要法则。索罗斯曾讲过，对他来说，“市场”并不存在，即使有，也只是一个让我们看谁在做傻事的地方。

巴菲特也说他不能完全预测市场的走势，他也认为这世界上没有人能够真正做得到这一点。

事实上，聪明的投资人不但不会预测市场走势，而且还会利用这种市场的无知和情绪化而获利。要想从投资市场中胜出，第一个条件就是不要受市场情绪的影响。而不受市场情绪的影响，首要条件就是在认识市场规律的基础上为自己确定一些选股的准则。人们要依照这种对市场规律的把握，对选股准则的把握，有效地降低投资的风险，保证投资的长期收益率。



避免跟随市场的旅鼠行为

有一位养老基金经理曾在《华尔街日报》上描述道：“投资者是群居的动物，他们观察相同的指标，聆听相同的预测。像旅鼠一样，他们往往在同一时间向相同的方向迁徙，这种行为通常加剧了股价的波动。”

人们将投资者盲目随大流的行为比喻为旅鼠的成群自杀行为。

旅鼠体形椭圆，四肢短小，比普通老鼠要小一些，常年居住在北极。旅鼠虽为哺乳动物，但其繁殖能力很强，一只母旅鼠一年最多可生产 6~7 窝，小旅鼠出生后 30 天便可交配，经 20 天的妊娠期，即可生下一窝小旅鼠，每窝可生 11 只。据此速度，一只母鼠一年可生成千上万只后代。

旅鼠在平常的年份只进行少量繁殖，只有到了丰年，才会大量繁殖，使其数量急剧增加。一旦达到一定密度，比如，1 公顷土地有几百只旅鼠之后，奇怪的现象便发生了：几乎所有旅鼠突然都变得焦躁不安起来，它们东跑西颠，吵吵嚷嚷且永无休止，并且停止进食，似乎是大难临头，世界末日就要来临。更加不可思议的是，旅鼠显出一种强烈的迁徙意识，纷纷聚在一起，形成大群。先是到处乱窜，像是出发前的忙乱，接着则会沿着一定方向进发，星夜兼程，狂奔而去，而大海又总是它们最终的归宿。

人们所说的投资中的旅鼠行为，是指“无意识地模仿同类的行为倾向，无论这样的模仿是多么的愚蠢”。在投资中，许多投资人以旅鼠般的热情跟着走，最后遭受旅鼠一般的悲惨命运。

投资者的旅鼠行为的后果是使股票价格经常远远偏离价值，“代表部分权益的股票在一个拍卖市场中进行买卖，拍卖价格由那些行为模式类似于由于悲观而发狂的旅鼠队伍一样的参与者所决定”。投资者这种跟随市场的行为最终将会导致他们在投资领域的失败。找准“地盘”量力而行，适合自己的就是最好的，投资也是如此。优秀的投资者擅长根据



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

自己的特点在市场寻找属于自己的“地盘”，在寻找投资地盘之前，要划定自己的能力范围，这样才能在投资中实现最大的效益。



找准自己的“地盘”

就像没有人可以一手遮天一样，也没有人可以独霸所有的投资领域。你要做的不是跟着大家随波逐流，而是找到自己投资的“地盘”。

有一个名叫拉里的投资者。他在 20 岁的时候身无分文地来到纽约，在华尔街找了一份工作。两年之后，他的投资利润已经达到了 5 万美元。又过了两年，他辞去了正式工作，开始全力为自己投资。他基本上就是做风险资本基金，他甚至连个秘书都没有。后来，拉里拥有数百万财产，他擅长在有前途的生物科技创业企业中取得与创办人相当的股权地位。拉里的成功秘诀在于他建立了自己的市场领地。

实际上，每一个成功投资者都有他的领地。说巴菲特这样的投资“鲸鱼”只占据了一小片领地，可能听起来有些奇怪，然而，在全世界所有上市企业组成的“池塘”中，巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司也只是一条中等大小的鱼。不同种类的鲸鱼都生活在自己的特殊环境中，很少彼此越界。巴菲特也在投资世界中占据了自己的生态领地。就像是鲸鱼的生态领地与它能吃的食物有关一样，投资者的市场领地也是由他懂什么类型的投资决定的。每一个投资者都应依据自己的实际情况，审查自己了解什么类型的市场，从而找准自己的投资领地。



划定自己投资的能力范围

在找寻属于自己投资的地盘的时候，首先要划定自己投资的能力范围。



第五章 投资理财的游戏规则

没有无所不能的投资者，成功的投资者大都把注意力集中在一小部分投资对象上，他们日积月累，不断地耕耘自己的“一亩三分地”。成功的投资者发展自己的投资哲学的过程，决定了他懂什么类型的投资。这就划定了他的能力范围，只要他不超出这个范围，他就拥有了一种能让他的表现超出市场总体表现的竞争优势。这种竞争优势就是衡量一笔投资是否有理想的平均利润期望值的能力。如果他关注的是其他任何类型的投资，那么他的“衡量工具”就会立刻失效。只要是无法衡量，他判断一笔投资是否可能赢利的能力就与普通投资者没什么两样了。

成功的投资者并没有刻意去占领某个特定的“生态”市场领地，而只是由他的能力范围自然决定的，对自己懂什么、不懂什么，他心中如明镜般清楚。

成功的投资者不理睬他不了解的投资对象，是因为他知道自己不足之处，而他知道他的不足之处是因为他划定了自己投资的能力范围。他已经证明，如果他留在自己的能力范围之内，他会轻松赢利；在他的能力范围之外可能确实有一座更高的山，但他对这座山不感兴趣。他那种已经得到验证的投资风格符合他的个性。去做自己能力范围之外的其他事情，无异于穿上一件不合身的衣服。一件太大或太小的名牌服装不如一件合身的廉价衣服。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第六章 投资理财要善于借用力量



“好风凭借力，送我上青云。”这句话说明了借力对于人生和事业的重要性。创造财富也一样需要借力。任何人的富有都不是天生的，有钱人起初也只是贫穷者。然而他们善于借用资源，借钱生钱，最终走向富裕。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第六章 投资理财要善于借用力量



拿别人的钱为自己赚钱

西方商界有句名言：只有傻瓜才拿自己的钱去发财。美国亿万富翁马克·哈罗德森说：“别人的钱是我成功的钥匙。把别人的钱和别人的努力结合起来，再加上你自己的梦想和一套奇特而行之有效的办法，然后，你再走上舞台，尽情地指挥你那奇妙的经济管弦乐队。你就会出奇制胜，大获成功。”

聪明的投资者与经营者都善于借他人的钱为自己赚钱，他们深知“借鸡生蛋”的经商秘诀与技巧。

有一个企业家，他就用这种生财之道使自己一步步走向了成功。

一次，小章随经理参加广州出口商品交易会，充当翻译。那天，韩国客户拿着一个塑料阀口袋，问他们能不能生产。这种阀口袋上面有一个进料口，灌装原料后就能自动封合，同时印刷得也非常精美。当时，这种袋子在国际市场正开始流行，可是国内却只有少数几个厂家才能够生产得出来，并且卖价极高。

经理听到翻译后，心里想了想，抱歉地说不能供应。可是小章却对外商翻译说：“有，可以生产。”韩国客户听了一喜，问什么时候能看到样品。他想了想，就自己拿主意对外商说第二天下午来看样品，并取报价单。

客户走后，经理忧心忡忡，大惑不解地说：“你小子胆子也忒大了！我们根本就不能生产这个，你拿什么给客户看？”小章自信地一笑，说：“经理放心好了，咱们不能生产，有人能够为我们生产。”

原来，在布展时，他对整个厅内的企业作了一番调查，他知道有一



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

家企业能生产这种阀口袋，可是这家企业展台的位置很偏，一般人不会注意到。

韩国客户一走，他就立即和那家企业秘密商谈合作，签下了那笔 80 万美元的订单。就这样，小章通过借“产品”，给自己的企业带来了巨大的营业额。

随后，他又以“代理商”的身份跟单，和管生产的厂长深入车间，摸清那套德国进口设备的整个工艺。他力劝厂长，以现有的流动资金，再加上银行贷款，自己购买新设备，肯定会获巨额的回报。厂长听取了小章的建议。果不其然，仅仅 3 年，按销售提成，他就从工厂拿到 25 万元的收益。

后来，随着这种设备的不断引进，沿海的工厂也能生产这种产品，而且价钱更便宜。于是，他就选择辞职，和几个志同道合的朋友集资，并找了一位有雄厚资金支持的客商，成立合资公司。之后，通过自己的营销创意思路，借助于这位客商的资金支持，产品一上市就迅速地占领了国际市场，销售额一举达到 500 万美元。就这样，小章通过巧妙地“借”别人的资本，实现自己由业务员到办企业的跨越。

可见，善于“借鸡生蛋”是经商的一大诀窍，借助别人的力量可以使自己的能力发挥最大效果。很多聪明的投资家都善于用天下人的钱赚取天下人的钱，来累积自己的财富。

“借钱”需要一定的技巧，它需要当事者手法纯熟，其中最重要的一点就是自己要显得不缺钱。因为人越有钱，就越是有人愿意与你合作或给你钱用。所以要想借别人的钱生钱，千万记住要显得不缺钱。

比如，银行是专门做钱生意的，低价吸进来，高价贷出去，要是没人要它的钱了，它比谁都着急。但是它的钱能给穷人吗？你都穷得揭不开锅了，就等着它的钱救命，把钱给你，命是救了，钱也一去不返了。要知道，银行不是慈善机构，它不会把钱借给穷人用。

穷人如果用穷去打动别人，那就成了乞讨，不仅人格受辱，而且收效甚微。你要让人心甘情愿把钱借给你，还要谢你，你就必须找到别人的需求点，而这点恰恰是你能够满足的。这是使用借钱赚钱的空手道时必须掌握的技巧。



善于用小钱赚大钱

“四两拨千斤”，以小钱赚大钱是富人致富的拿手好戏。人生在世，并非每一个人都会有一个有钱的“富爸爸”，大多数富人在开始时也是一位穷人，然而他们不会永远贫穷，他们会穷尽自己的智慧，力争摆脱贫穷的现状。以小钱赚大钱的赚钱方法，是他们常用的致富手段。

美国加利福尼亚州萨克拉门托有一个叫安德森的青年，做家庭用品通信销售。首先，他在一流的妇女杂志刊载他的“1美元商品”广告，所登的厂商都是有名的大厂商，出售的产品都是实用的，其中大约20%的商品进货价格超出1美元，60%的进货价格刚好是1美元。所以杂志一刊登出来，订购单就像雪片般多得使他喘不过气来。

他并没有什么资金，这种方法也不需要资金，客户汇款来，就用收来的钱去买货就行了。

当然汇款越多，他的亏损便越多。他并不是一个傻瓜，他在寄商品给顾客时，再附带寄去20种3美元以上100美元以下的商品目录和商品图解说明，再附一张空白汇款单。

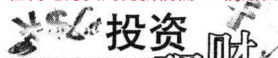
这样虽然卖1美元商品有些亏损，但是他是以小金额的商品亏损买大量顾客的“安全感”和“信用”。顾客就会在不疑惧的心理之下向他买较昂贵的东西了。如此昂贵的商品不仅可以弥补1美元商品的亏损，而且可以获取很大的利润。

就这样，他的生意就像滚雪球一样越做越大，1年之后，他设立了一家通信销售公司。再过3年后，他雇用50多个员工，之后，他的年销售额多达5000万美元。

他的这种以小鱼钓大龟的办法，有着惊人的效力。起初他一无所有，可是自从开始做吃小亏赚大钱的生意，不出几年，就建立起他的通信销售公司。当时他不过是一个29岁的小伙子而已。

其实，很多富商的成功并不是起点很高，并不是一开始就想着要做





别以为你懂理财——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

大生意，赚大钱，而是他们懂得凡事要从小钱入手，一步一步地进行，财富的雪球才会越滚越大。

凡事从零开始，从小做起，慢慢进行，不小看那些不起眼的事物，这一道理从古至今永不失效，并被许多成功人士演绎了无数次。

有个叫哈罗德的青年，开始只是一个经营一家小型餐饮店的商人。他看到麦当劳里面每天人潮涌动的场面，就感叹那里面所隐藏的巨大的商业利润。

他想，如果自己可以代理经营麦当劳，那利润一定是极可观的。

他马上行动，找到麦当劳总部的负责人，说明自己想代理麦当劳的意图。但是负责人的话却给哈罗德出了一个难题——麦当劳的代理需要200万美元的资金才可以。哈罗德并没有足够的金钱去代理，而且相差甚远。

哈罗德并没有因此而放弃，他决定每个月都给自己存1000美元。于是每到月初的1号，他都把自己赚取的钱存入银行。为了害怕自己花掉手里的钱，他总是先把1000美元存入银行，再考虑自己的经营费用和日常生活的开销。无论发生什么样的事情，他都一直坚持这样做。

哈罗德为了自己当初的计划，整整坚持不懈存了6年。由于他总是在同一个时间——每个月的1号去存钱，连银行里面的服务小姐都认识了他，并为他的坚韧所感动。

后来，哈罗德手中有7.2万美元，这是他长期努力的结果，但是与200万美元相比仍然是远远不够的。

麦当劳负责人知道了这些，终于被哈罗德的不懈精神感动了，当即决定把麦当劳的代理权全部交给哈罗德。

就这样，哈罗德开始迈向成功之路，而且在以后的日子里不断地向新的领域发展，终于成为一代巨富。

如果哈罗德没有坚持每个月为自己存入1000美元，就不会有7.2万美元了。如果当初只想着自己手中的钱太微不足道，不足以成就大事业，那么他永远只能是一个默默无闻的小商人。为了让自己理想的种子发芽，哈罗德从1000美元开始慢慢充实自己的口袋，而且坚持长达6年之久，终于感动了麦当劳的负责人，并且开始了他的富裕人生。万丈高楼平地





第六章 投资理财要善于借用力量

起。你不要认为为了一分钱与别人讨价还价是一件丑事，也不要认为小商小贩没什么出息。金钱需要一分一厘地积攒，这些小钱以后就可以成为赚取大钱的资本。

在市场竞争中，没有大钱的普通人想挣钱难免受到各种因素的制约，常常是欲速则不达，心急吃不了热豆腐。因此，有些胸怀大志的投资者，为了实现其目的，常常是以小鱼钓大鱼，这是他们惯用的策略。

无论是谁，赚钱的道路总是坎坷曲折的。在市场竞争中，有些企业经营者由于受资金、设备、人才、技术等客观条件的限制，目的不可能一下子就达到。安德森的例子就告诉了我们：起先没本钱没关系，可以先用小钱的买卖建立起信誉，然后大获成功。这就说明，任何想挣钱的人想要沿着笔直的路线达到自己认定的目标都是不现实的，世界上不存在一帆风顺地一步达到辉煌顶点、一口吃成个大胖子的先例。赚钱如同做人，其道路直中有曲，曲中有直，欲走直径，却往往走入了绝境；而艰苦探索出来的道路，有时却能比直径更能率先到达终点。这也说明谋求创富，确实需要在市场实战中采用以小钱赚大钱的战术，寻找战机，求得发展。



借钱生钱需要智慧

任何人的富有都不是天生的，亿万富翁起初也是贫穷者。可是他们善于借用资源，借钱生钱，最终以自己的智慧走向富裕。

“如果你能给我指出一位亿万富翁，我就可以给你指出一位大贷款者。”威廉·立格逊在他一本书中这样写道。希尔顿的致富过程就是一个鲜明的例子。

著名的“希尔顿饭店”的创始人希尔顿从一文不名的穷人到身价 57 亿美元的富翁，只用了 17 年的时间。他发财的秘诀就是借用资源经营。在借到资源后，他不断地让资源变成了新的资源，最后成为了全部资源的主人——一名亿万富翁。



投资理财

别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

希尔顿年轻的时候特别想发财，可是一直没有机会。一天，他正在街上转悠，突然发现整个繁华的优林斯商业区居然只有一个饭店。他想：如果在这里建立一座高档次的旅店，生意准会兴隆。于是，他认真地研究了一番，觉得位于达拉斯商业区大街拐角地段的一块土地最适合做旅店用地。他在调查清楚这块土地的所有者是一个叫老德米克的房地产商人之后，就去找他。老德米克开了个价，如果想买这块地皮，就要希尔顿掏 30 万美元。希尔顿不置可否，却请来了建筑设计师和房地产评估师给“他的旅馆”进行测算。其实，这不过是希尔顿假想的一个旅馆，他问建他设想的那个旅店需要多少钱，建筑师告诉他起码需要 100 万美元。

希尔顿当时只有 5000 美元，但是他成功地用这些钱买下了一个小旅馆，并不停地升值，不久他就有了 5 万美元。然后他找到了一个朋友，请朋友一起出资，两人凑了 10 万美元，开始建设这个旅馆。当然这点儿钱还不够购买地皮的，离他设想的那个目标还相差很远。许多人觉得希尔顿这个想法是痴人说梦。

希尔顿再次找到老德米克签订了买卖土地的协议，土地出让费为 30 万美元。

就在老德米克等着希尔顿如期付款的时候，希尔顿却对老德米克说：“我想买你的土地，是想建造一座大型旅店，而我的钱只够建造一般的旅馆，所以我现在不想买你的地，只想租借你的地。”

老德米克有点儿发火，不愿意和希尔顿合作了。

希尔顿非常认真地说：“如果我可以只租借你的土地的话，我的租期为 90 年，分期付款，每年的租金为 3 万美元。你可以保留土地所有权。如果我不能按期付款，那么就请你收回你的土地和在这块土地上我建造的饭店。”

老德米克一听，转怒为喜：“世界上还有这样的好事？30 万美元的土地出让费没有了，却换来 270 万美元的未来收益和自己土地的所有权，还有可能包括土地上的饭店。”于是，这笔交易就谈成了。

希尔顿第一年只需支付给老德米克 3 万美元就可以，而不用一次性支付昂贵的 30 万美元。就是说，希尔顿只用了 3 万美元就拿到了应该用 30 万美元才能拿到的土地使用权。这样希尔顿省下了 27 万美元。然而



第六章 投资理财要善于借用力量

这与建造旅店需要的 100 万美元相比，差距还是很大。

于是，希尔顿又找到老德米克，对他说道：“我想以土地作为抵押去贷款，希望你能同意。”老德米克非常生气，可是又没有办法。

就这样，希尔顿拥有了土地使用权，于是从银行顺利地获得了 30 万美元贷款，加上他已经支付给老德米克的 3 万美元后剩下的 7 万美元，他就有 37 万美元。可是这笔资金离 100 万美元还是相差得很远，于是他又找到一个土地开发商，请求他一起开发这个旅馆，这个开发商给了他 20 万美元，这样他的资金就达到了 57 万美元。

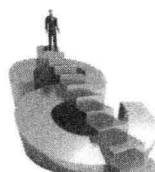
1924 年 5 月，希尔顿旅店在资金缺口已不太大的情况下开工了。但是当旅店建设了一半的时候，他的 57 万美元已经全部用光了，希尔顿又陷入了困境。这时，他还是来找老德米克，如实细说了资金上的困难，希望老德米克能出资，把建了一半的建筑物继续完成。他说：“如果旅店一完工，你就可以拥有这个旅店，不过您应该租赁给我经营，我每年付给您的租金最低不少于 10 万美元。”这个时候，老德米克已经被套牢了，如果他不答应，不但希尔顿的钱收不回来，自己的钱也一分回不来了，他只好同意。而且最重要的是自己并不吃亏——建成希尔顿饭店，不但饭店是自己的，连土地也是自己的，每年还可以拿到丰厚的租金收入。于是，他同意出资继续完成剩下的工程。

1925 年 8 月 4 日，以希尔顿名字命名的“希尔顿旅店”建成开业，希尔顿的人生开始步入辉煌时期。



借别人的鸡下自己的蛋

洛维格年轻时曾一度贫困，他当过一段时间的推销员，也从事过其他的很多职业。后来，他在一家公司，他凭着自信与毅力，为自己争取到了一家灯饰公司商场副经理的职位。他做了两年多，在灯饰经营方面积累了不少经验。为了能更充分地发挥自己的才能，洛维格决定跳出自立门户。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

刚开始创业，困难自然不少，最大的“拦路虎”是资金不足，为此洛维格动了不少脑筋。1998年，他承包了一个大型超市的巨型灯饰店，接手的这家店已经亏损。但洛维格不怕，他自己有经营灯饰的经验，客户方面也可以联系到不少。只要找到用武之地，他就可以大展拳脚。从组织、策划、进货到销售，洛维格件件事都亲力亲为，时时忙得连午饭都顾不上吃。不到一年，灯饰店就“起死回生”，还净赚了好几万元。

承包经营，不必自己再去寻找铺位，购置设备、产品，只需出一些活动资金，比起自己开店，需要的本钱要少得多。这样一方面解决了资金不足的困难，另一方面又可以在经营中不断地积累资金。用洛维格的话说，就是借别人的鸡，下自己的蛋。

香港皇爵集团主席罗兆辉，人称香港地产界“狙击手”，加之年纪轻轻就已经身价数十亿元，因此十分令人瞩目。他的成功则是离不开银行的支持。

罗兆辉中学还未毕业，已经在尖沙咀一家小型房地产公司当经纪人，一干便是五六年，他所在的公司也只有3个人，他的月薪也不过900元。

由于长期接触房地产行业，罗兆辉对房地产的操作、楼宇买卖的程序也越来越了解，甚至可以说是相当熟悉，因此，他有时也会尝试参与炒卖。他在这时学会了一个基本原则：用最少的订金，以最长的成交期买楼，然后利用这段时间再转手谋利。

罗兆辉在这家小公司一干多年，月薪最高时也仅4500元。于是，他便转职到置业国际公司，干了将近两年时间，后因一些误会而离开。这时，他决定自己闯世界。

第一个机会也在这时来临，他在跑马地发现一个地盘，面积约180多平方米，楼面面积920多平方米，投资额500万元。之后，他向银行伸出了手，整治后他出手卖得3000万元，为罗兆辉带来第一桶金。

后来事业的发展，罗兆辉更是离不开银行的支持，他自己也承认银行对他的支持很大。对于借贷之道，罗兆辉说：“以前我有1元，便会购3元货；我有3元，就会购30元货，赌到尽。比如在发展宝柏中心时，贷款银行还未找到，我已经交了订金，如果找不到银行的话，我便会输掉1300万元。然而我现在已不会像以前那样搏杀了，已变得十分稳



第六章 投资理财要善于借用力量

健了。如果要投资3亿元，我便预备3亿多元，而且预先与银行联系。”

自己想要捕鱼，但是又没有船，怎么办？最好的办法就是借船出海。如果我们算好时间抓住鱼汛，也许出去一次就能赚回半条船来。也许你觉得借船要付租金不划算，你也可以自己造船，可是等你造出船来的时候，鱼汛早就过去了。

我们千万要记住，赚钱最重要的是机会，是时间。机会放过去了，你就永远也抓不回来。我们的过去是永远不可能重新上演的。我们每一个人不是先知先觉，不可能预知将来，我们能够捕捉到的只有今天。所以，我们绝不能靠吃老本过日子，更不能将希望寄托给将来，将来的变化永远超出我们的想象。

如果有条件、有机会预支明天的金钱，我们绝不可放过任何一个机会。这无形中就相当于我们在时间上超越了别人。现在，我们的金融政策比过去松动了很多，我们购房可以按揭，求学可以贷款，购买耐用消费品也可以分期付款。我们要充分地利用这个机会，用明天的钱来办今天的事。

我们要发展自己、壮大自己，就一定要有广阔的胸襟，要能够容人，要能够容忍他人的资本进入自己的事业中来。这样做就像滚雪球一样，雪球越大，它就滚得越快，就越容易滚大。所谓“他山之石，可以攻玉”，他人的金钱进入了我们的事业，我们的金钱也会增长得更快；他人的金钱进入了我们的事业，他人的智慧也就进入了我们的事业。博采众人之长，兼收并蓄，我们才会不断地壮大。

每个人都渴望成功，每个人都希望自己是一个成功者。然而事实上，成功者只是少数，多数人终其一生都过着极普通的生活。

众多人渴望掌握“芝麻开门”的咒语，但他们始终没能找到。人的力量始终是有限的。没有成功的人总认为是自己命不好，没生在富贵之家、权力之族，他们怪父母、怪上帝，却从不怪自己，从没从自身找原因。

对一些没有背景的人来说，其力量是很有限的，有必要借助外部的力量来达到目的，促使自己成功。这就是借鸡下蛋、借船出海。

借鸡下蛋、借船出海，会给人节省很多的时间和精力，并且能起到事半功倍的效果。





别以为你懂理财——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

在人生苦苦奋斗的风雨中，人少不了去“借”，借鸡下蛋、借船出海只是其一，还有借花献佛和借风使船，这三借在人的成功中，是必不可少的。

借的成功在今天甚为流行，从而成就了很多。哪一个研究生、博士生不是有一个很好的导师？找课题、立项目，哪一样少得了他的导师？他们不借助导师的力量能成功吗？

中国地大物博、人口众多，有多少美女、嗓子甜的人，可成功并没降临到她们头上，她们没有成为成功的演员、歌唱家，为什么？就因为没有欣赏她们的导演，没有一个能出钱让她们在电视上有露脸机会的人。最后，她们只好在茫茫人海中让青春逝去，错过成功的时机。

再看看一些成功的企业家，他们在身无分文的情况下，却能成就大事业，靠的是什么？还是借的本领。他们有本事向银行贷款，向有钱人借款，用别人的钱来发展自己。

借与成功有千丝万缕的联系，明白了“借”的道理，也就离成功不太远了！



借名人效应生财

以“借”生财，并非完完全全是借钱。无数富翁与企业的发迹史告诉我们：凡是我们可以带来财富的东西，都可以借来利用，能借来的全借来，才能发大财。借关系网卖产品，借名人做宣传，借名气办公司，等等，这都是能借的东西。

美国一位出版商有一批滞销书久久不能脱手，他忽然想出了一个主意：给总统送去一本书，并三番五次去征求意见。忙于政务的总统不愿与他多纠缠，便回了一句：“这本书不错。”出版商便借总统之名大做广告：“现有总统喜爱的书出售。”于是，这些书一抢而空。不久，这个出版商又有书卖不出去，又送一本给总统，总统上过一回当，想奚落他，就说：“这书糟透了。”出版商闻之，脑子一转，又做广告：“现有总统



第六章 投资理财要善于借用力量

讨厌的书出售。”不少人出于好奇，争相抢购，书又售尽。第三次，出版商将书送给总统，总统接受了前两次的教训，便不作任何答复，出版商却又大做广告：“现有令总统难以下结论的书，欲购从速。”居然又被一抢而空，总统哭笑不得，商人却借总统之名大发其财。

1959年，美国博览会在莫斯科举行。为进军苏联市场，百事可乐公司董事长唐纳德·肯特亲临现场，他凭着当时和美国副总统尼克松的私交，要求尼克松在陪同苏联领导人参观时，“想办法让苏联总理喝一杯百事可乐”。可能是尼克松同赫鲁晓夫打过招呼，当赫鲁晓夫在路过百事可乐的展台时，拿起一杯百事可乐品尝，顿时各报记者的镁光灯大亮。这对百事可乐来说，无疑是一个特殊的，然而又是影响力最大的广告。借助这件事，百事可乐领先可口可乐在苏联市场站稳了脚跟。

1964年，尼克松在大选中败给了肯尼迪，百事可乐公司认准尼克松的外交能力，以年薪10万美元的高薪聘请尼克松为百事可乐公司的顾问和律师。尼克松接受了，利用他当副总统的旧关系，周游列国，积极兜售百事可乐，使百事可乐在世界上的销售额直线上升，尤其是他还帮助百事可乐占领了中国台湾的市场。

有句名言说：“山不在高，有仙则名；水不在深，有龙则灵。”任何一家企业如果能够充分利用名人效应，往往会在竞争激烈的商海中取得出奇制胜的效果。



善于借势来创造财富

成功的经营者认为，在诸多的因素中，对时机的选择与把握是至关重要的，“乘势”是成事的灵魂。在许多事情的处理与运作的过程中，特别是在商业运作中，如果能让一个企业的意见或决策起到更大的作用，那就必须选择恰当的时机，借势而发。借势经营就是乘势而行在创富活动中的运用。许多企业在创业与经营中都运用了借势经营的创富之道，金六福酒就是借势经营的高手。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

自1984年洛杉矶奥运会以来，奥运会成为了稀缺的经济资源。于是，金六福酒把握住了这一商机，借势搞奥运营销，实现品牌核心内涵的升华，知名度和美誉度得到了大幅度提高。

当时，中国有很多的企业积极投身到奥运营销的洪流中，但其中大部分企业更多是把奥运看成是一次商机或纯粹的公关活动，侧重于对企业知名度的提高，它们都想方设法地利用“奥运概念”推出名目繁多的与奥运相关的促销活动来吸引消费者。

把握机会固然重要，但奥运营销如果不能紧紧围绕品牌的核心价值展开，往往难以完成品牌资产的有效积累。营销传播活动都要围绕核心价值展开。而奥运营销最大的价值在于它在提升品牌的知名度和美誉度上具有巨大的助力作用。奥运营销更应成为市场、传媒和交流策略的核心，成为撬动其自身品牌价值提升最有力的一根杠杆。

金六福跨越了通过“体育营销”提升知名度的阶段，紧紧围绕品牌核心价值“福文化”，更加巧妙自然地借奥运的势头，丰富并提升金六福的品牌核心价值。形成金六福品牌核心价值与“奥运精神”密不可分的效应。

“奥运福-金六福”是“金六福”从品牌建设的高度出发，融入金六福长远的品牌战略规划，金六福以此与奥运会建立起有效而自然的联系。体育营销的最终目的在于把企业想传播的信息传播给公众，而在“奥运福-金六福”的营销过程中，销售人员把公众的关注点、事件的核心点、品牌的诉求点重合在一起，形成三点一线，贯穿一致。金六福独辟蹊径，将奥运精神延展出的很多价值观与中国传统“福文化”进行互通和融合，以自己品牌的视角对奥运精神进行重新定义，巧妙包装成“奥运福”而为我所用。这新六福就是：欢聚、参与、和平、进取、友谊、分享。新六福将奥运概念融入金六福自身品牌的核心价值中，并将福文化从个人福延伸到民族福、国家福、人类福，借势提升了品牌形象及核心内涵。

让品牌随奥运一起动起来。金六福在“奥运福-金六福——奥运会接触营销”中，通过整合营销传播使“福文化”与奥运会双向互动，并在互动的作用下，使“福文化”获得更加广阔的外延空间。“金六福”挖掘出的“奥运福-金六福”这一品牌核心价值与“奥运精神”链接之后，



第六章 投资理财要善于借用力

就及时宣传出去。采取全方位奥运接触策略,通过整合公关、广告传播策略有效地使目标受众在不同的品牌接触点体验金六福的“福文化”。

金六福大举赞助奥运,摆上国宴,祝福中国,不仅是国富民强的见证者,更是支持 2008 北京奥运,打造国际品牌的积极准备。“奥运福,金六福,金六福,中国福!”金六福就此搭上借势经营列车,它不仅赢得了丰厚的利润,打造了品牌,而且占据了广阔的中国市场。

其实,善于借势还包括借助于政治局势这一点。优秀的经营者都会密切关注国家、政府的相关政策,以便顺势而行,取得长足的发展。

政府政策在很大程度上影响着经济的发展,它可以给一个地区优惠政策,使这个地区迅速地发展起来,也可以给一个行业优惠政策,使这个行业迅速地发展起来。当然,它也有权力制定出政策抑制某个地区或某个行业的发展。在政府制定出优惠政策之前,率先把资本投入到政府计划发展的地区或行业,往往能够使一些人一夜暴富,从经济拮据的寻常人变为腰缠万贯的百万富翁。能不能做到这一点就要看企业家的眼光和魄力了。

百龙集团公司总经理孙寅贵就具有这样的眼光。当孙寅贵的企业生产出亚都加湿器和百龙矿泉壶后,这些产品在各大城市卖得风风火火。而就在这时,“不安分”的孙寅贵开始考虑向其他领域投资了。他苦苦寻找着投资机会,终于看中了青岛这块风水宝地。

青岛是一个有着良好投资环境的城市,它有一个黄岛经济开发区。为了使黄岛经济开发区能够迅速地发展起来,山东省及青岛市已经投入了 40 多亿元人民币对其进行开发,与此同时,还颁布了一系列的优惠政策,鼓励客商前来投资办企业。那个时候,由于种种原因,愿意来黄岛投资的客商不是很多,所以黄岛的地价也一直很便宜。

孙寅贵听说这个消息后,赶紧到处收集信息资料。后来,他打听到了客商们不愿意到黄岛投资办企业的原因,主要是因为交通不方便。青岛到黄岛中间隔了几千米的海面,每次过海都要花上两三个小时,一旦碰上大雾天气,就可能连续四五天不能通航。对做生意的人来说,时间就是金钱,谁都拒绝在一个交通不便的地区投资。因此,许多原来对黄岛有兴趣的客商纷纷退步抽身。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

孙寅贵得知这种情况，却产生了与众不同的想法。他想到的是，既然青岛政府已经在黄岛投下了 40 多亿元的资金，就绝不会对此撒手不管，早晚会给投资者“开路”的。

根据这样的判断，1992 年年初，孙寅贵毫不迟疑地拿出 200 万元资金买下了 33000 平方米土地的使用权。

此时，国家领导人邓小平视察南方重要讲话的精神已经得到传达，各地政府纷纷作出大力推进改革的行动。青岛市委书记也宣布，要将处在闹市区的市委、市政府机关大院拍卖给企业，建成商业中心，以促进青岛经济的发展。

在这种情况下，孙寅贵坚信自己的判断是正确的，同时他也知道自己的步子迈小了。亡羊补牢，还不为迟。他立即与青岛市有关部门谈判，又签下了购地 66000 平方米的协议。事情果如孙寅贵所料，不久以后，他买进的 land 涨了 10 多倍。

孙寅贵的成功正是来源于他审时度势地调整自己的策略。借着政府政策的调整，跨步借力，你也能够成功。



借众人之金建筑自己之楼

1922 年，金融家康心如任四川美丰银行协理，后任总经理。在他的精心经营下，银行业务发展极快，日益繁荣兴旺。

鉴于中外著名的大银行大都有设计宏伟豪华的大厦作为银行行址的先例，康心如认为，他的美丰也应当修建这样一座大厦了。这样就不仅能够显示出银行的资产雄厚，以便提升美丰的信用，从气势上压倒群雄，同时，它也成为银行的一个具有永久纪念意义的象征。于是康心如计划耗资 50 万元，修建这座代表着他的实力与追求的美丰大楼。

当时，无论是美丰银行的财力，还是康心如个人所拥有的资本，都足以支付这座美丰大楼的兴建费用，但是由于长期的经营意识，康心如还是在是自行拨款还是集资修建美丰大楼这两种选择中犹豫。自行拨款



第六章 投资理财要善于借用力

自然是直接影响美丰银行营运资金的周转；而集资的方式也并不是能够十分顺利的。于是，康心如既没有采取拨款的方式，也没有采取集资的方式，而是别出心裁地想出了一种更为独到的办法，即通过举办“美丰大楼纪念储金”为修建大楼筹备资金。这一项筹资业务对储户的吸引力很大：储期 10 年，10 年后还本付息，而仅利息就将是储蓄金额的 3 倍以上。

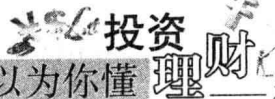
就这样，康心如凭借着刘湘的支持、美丰的招牌，加之他一向所最为擅长的宣传手段，果然吸引了大批储户，人们纷纷踊跃将储金送进美丰的柜台。受“美丰大楼纪念储金”诱惑的储户甚多。康心如精心运筹，很快实施，短时间内就筹集起大笔资金，活动仅开办一周，就收储了现洋 22 万元之多，可见当时的人们对美丰银行及康心如本人的信任与支持。

康心如在拿到了 22 万多元资金之后，便马不停蹄地请人设计并选择地点。他盼望了多年的美丰大楼终于破土动工，并于 1935 年 8 月正式落成剪彩，开始业务运营。整个美丰大楼建筑从购买地皮到兴建总共耗资 49 万余元。康心如的储户们为康心如美丰大楼的建造帮了大忙。

这座七层高的美丰大楼在 1935 年的重庆是首屈一指的建筑，它巍峨耸立，同山城的旧式建筑及其因年深日久而变成黑色的石阶形成鲜明的反差。人们对康心如的气魄与杰作都赞不绝口，美丰大楼甚至成了这个古老山城的一片崭新而壮观的风景。美丰大楼所显示的不仅仅是美丰的实力，也是对金融家康心如的一种升华。从此，康心如在金融界更加受人崇拜敬仰，在老百姓的心目中，他更是个近乎神秘的传奇人物。美丰大楼大大地提高了康心如的知名度。美丰银行的信誉，自然也是随着大楼的建成而被抬得更高。这一切是极力筹划建立银行大厦的康心如早就料到的。

美丰大楼使康心如的事业受益颇深，但是，想不到当时为修建美丰大楼所收储的 22 万多元“纪念储金”，等到 10 年后还本付息时，却使客户的利益大受损失。1935 年，人们所以争相投入“纪念储金”，大多是因为这项储金尽管年限长，但利息高，每存入 29.38 元，10 年后本息加在一起就是整整 100 元，这样的高息在当时的重庆几乎是绝无仅有的。





别以为你懂理财——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

但是人们怎么也想不到几个月后，美丰大楼建立起来，而 10 年后，正值抗日战争刚刚结束，长达 8 年的战争，已经使当时流通的法币的币值贬得不能再贬了。

1935 年时存入的 29.38 元，在当时可以买到熟米 250 千克；而 1945 年时储户们所取得的一百元本息，却连 0.5 千克米也买不到了。结果，这一批“美丰大楼纪念金”的储户们，等于白白送给了美丰银行 20 多万元，这个所谓的“美丰大楼纪念储金”就只剩下“美丰大楼纪念金”这七个字了，而“储”字在 10 年的变迁中，简直就成了个无偿捐赠的符号。

康心如结果等于白白利用别人的存款（储金）修建了一座宏伟壮观的七层美丰大楼。

后来，金融界亲眼目睹康心如修建大楼的初衷与结果的人士们，纷纷“恭维”康心如在兴建美丰大楼时工于心计，精于营谋。而康心如却解释说：“这件事实非始料所及。”

康心如所说确实也是实话，谁又能预料 10 年后的情况与局势呢？康心如不过是在建楼之初玩了一点儿招数罢了，而他的此举也确实是考虑到不要影响了当时的美丰业务。储户们吃亏是阴差阳错的结果，康心如确实是不应在其中负什么责任的。

康心如借助众人之金，建筑自己之楼，真是匠心独具、神机妙算。



“四两拨千斤”的投资秘诀

太极拳是中国的国粹，是中华文明的瑰宝，其中蕴涵着深刻的传统文化，特别是道家文化的精髓，为世界各国人民所推崇和学习。其中有一个招式叫“四两拨千斤”。这个妙招，在做人、做生意中，同样具有巨大的神力！

威立雅公司前身是 1853 年 12 月 14 日成立的法国通用水务公司，2003 年改为威立雅环境集团。而现在，威立雅已经成为了全球首屈一指





第六章 投资理财要善于借用力

的水务公司。

在进入中国的开始阶段，威立雅在中国的水务投资均亲力亲为，而且居于主导地位。如天津的水厂就是威立雅自己投资收购并控股的，成都的水厂威立雅项目在公司中也占有 60% 的股份。由于项目融资中资本金部分往往只占总投资的 20%~30%，其他的投资就必须通过融资方式来解决。因此，威立雅在项目公司中的控股地位也就当仁不让地要承担起最大的风险。

后来，威立雅公司基于这种风险考虑作出了战略转变。威立雅做的项目一般不投“硬件”，只投“软件”，它的核心竞争力变为水项目的运营和管理。

例如威立雅在珠海的污水厂项目，总投资额 2600 万欧元，全部由中国香港特区投资者提供资金，威立雅只负责设计、设备供应以及运营。2004 年的上海米其林项目、上海白龙岗项目等也都是如此。此外，北京卢沟桥污水厂项目，威立雅在投资上也可谓雷声大雨点小——项目总投资 7.6 亿元人民币，威立雅的实际投资仅仅为 1000 万美元。

因此，我们就完全可以想象，为什么威立雅会把水务称为一个三方资本的游戏，在每一个项目中，它都一定拉上一个金融合作伙伴。事实上，威立雅还主动为自己创造了这么一个角色：威立雅与中国的强势企业如首创股份、深圳水务集团成立合资公司，在合资公司中，威立雅均不控股。这样，在国内水务项目的招标中，如果需要投资，则由威立雅的合资公司出面；如果不是投资和运营捆绑招标，那么威立雅就自己出面。

从这个角度，我们就可以很容易理解威立雅在内地“四两拨千斤”的投资行为。2003 年 5 月 28 日，威立雅水务集团与北京首创集团合资成立了首创威水投资有限公司。同年 12 月 22 日，威立雅联手其合资公司收购深水集团 45% 股权，而威立雅自身仅持股 5%，合资公司出了大头。还有一个典型的例子是威立雅宝鸡水厂项目，威立雅与金融合作伙伴首创股份成立了两个公司，一个投资公司，一个运营公司。威立雅放弃了投资公司的控股权，却牢牢地掌控着运营公司的控股权。显然，合资公司就是用来负责投资事宜的，而自己则侧重于后期的运营。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

正是运用这种“四两拨千斤”的投资理念，威立雅公司成为当今全世界唯一一家以环境服务为主业大型集团，成为全球最大的三大水务集团之一。

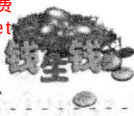


第七章 要选择好投资理财的工具



优秀的投资者，总是在他们熟悉投资工具之后独霸一方。对于入门的投资者来说，你所要了解的投資工具有股票、債券、基金、房產等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



股票，让人期待的投资

随着我国经济的快速发展，炒股已成为不少投资者的最佳投资渠道之一。股票被称为最刺激的投资。股票投资获利丰厚，在极短的时间内有可能赚取大笔财富，它以巨大的诱惑力吸引着众多的投资者，也和其他的投资一样存在着风险。风险和收入是成正比的，因此投资股票会让投资的股民心跳加速。

股票作为一种高风险、高收益的投资项目，它有以下特点。

(1) 变现性强。股票可以随时转让，进行市场交易，换成现金。所以持有股票与持有现金几乎是一样的。

(2) 投机性大。股票作为交易的对象，对股份公司意义重大。资金实力雄厚的企业或金融投资公司大量买进一个公司的流通股和非流通股，往往可以成为该公司的最大股东，将该公司置于自己的控制之下，使股票价格骤升。相反的情况则是，已持有某一公司大量股票的企业或金融投资公司大量抛售该公司的股票，使该股票价格暴跌。这样，股票价格的涨跌为投资者提供了赢利的机会。

(3) 风险大。投资者一旦购买股票便不能退还本金，因而具有风险性。股票投资者能否获得预期报酬，直接取决于企业的赢利情况。一旦企业破产，投资者可能连本金都保不住。

投资股市，要把握股票的买入时机。

股市上有句话：“不要告诉我什么价位买，只要告诉我买卖的时机就会赚大钱。”因此对于股票投资者来说，选择买入时机是非常重要的。买入时机因投资时期长短、资金多少等因素有所不同，但也是有规律可



投资理财——别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

循的。

(1) 当有坏消息如利空消息等传来时, 由于投资者的心理作用, 股价下跌得比消息本身还厉害, 这正是买进的良好时机。

(2) 股市下跌一段时间后, 长期处于低潮阶段, 但已无太大下跌之势而成交量突然增加时, 是逢低买进的好时机。

(3) 股市处于盘整阶段, 不少股票均有明显的高档压力点及低档支撑点可寻求, 在股价不能突破支撑线时购进, 在压力线价位卖出, 可赚短线之利。

(4) 企业投入大量资金用于扩大规模时, 企业利润下降, 同时项目建设中不可避免地会有问题发生, 从而导致很多投资者对该股票兴趣减弱, 股价下跌, 这是购进这一股票的良好时机。

(5) 资本密集型企业采用了先进生产技术, 生产率大大提高, 从而利润大大提高的时候, 是购买该上市股票的有效时机。



股票买卖重在时机

选择好的时机买进股票难, 而在好的时机卖出股票更难。因此, 卖出股票必须掌握一定的技巧, 否则不仅不能赚钱, 还可能无法脱手。以下几种情况是卖出的好时机。

(1) 买进股票一周后, 价格上涨了 50% 以上, 此时出售, 投资收益率远高于存款利率, 应当机立断, 该出手时就出手。

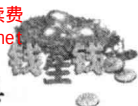
(2) 长期上涨的行情, 要适可而止, 切莫贪心, 赚一倍即出手。

(3) 突然涨价的股票, 并且涨幅较大, 应立即脱手。

(4) 股价上涨后, 行情平稳之际宜卖出股票; 成交量由增转减时, 宜卖出股票。

(5) 视具体情况而定, 对各种不同类型的股票加以灵活对待。

对于持续稳健上升的优质股, 出现以下情况时应卖出股票: 在过去一年中股份企业中无人增购本企业股份; 企业利润增长率与销售利润率



第七章 要选择好投资理财的工具

明显下降,靠削减开支维持赢利,且企业目前又没有开发出有市场前景的新产品。

此外,当发展缓慢型股票出现以下情况,应出售股票:企业连续两年销售不景气,产品库存量大,资金周转缓慢;兼并亏损企业而使自身资金长期被占用,在短期内无法使兼并企业扭亏为盈;股价上涨 30%以上或在大户操纵下股价上涨 10%以上。

对于复苏上涨型股票,当其发行企业已成为众所周知的发展型企业,人们纷纷购买股票时,是卖出的好时机。



债券投资优势多

在众多令人眼花缭乱的金融投资品中,债券以其风险低、收益稳定和流动性强而成为投资者心目中较为理想的投资对象,尤其对于那些年龄较大、缺乏投资经验、追求稳健的投资者来说,债券更具有吸引力。

很多优秀的投资者习惯于在债券上投资,主要是因为债券具有极大的吸引力,投资债券主要有以下几个方面的优势。

(1) 安全性高。国债是国家为经济建设筹集资金而发行的,以国家税收为保证,安全可靠。到期按面额还本,债券利率波动的幅度、速度比较和缓,与其他理财工具如股票、外汇、黄金等比较,其风险最低,适合保守型的投资者。

(2) 操作弹性大。对投资者来说,手中拥有债券,当利率看跌时,可坐享债券价格上涨的差价;当利率上扬时,可将手上票面利率较低的债券出售,再买进最新发行、票面利率较高的债券;若利率没有变动,仍有利息收入。

(3) 扩张信用的能力强。由于国债安全性高,投资者用其到银行质押贷款,其信用度远高于股票等高风险性金融资产。投资者可通过此方式,不断扩张信用,从事更大的投资。

(4) 变现性高。投资者若有不时之需,可以直接进入市场进行交易,



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

买卖自由，变现性颇高。

(5) 可充当资金调度的工具。当投资者短期需要周转金时，可用附买回的方式，将债券暂时卖给交易商，取得资金。一般交易商要求的利率水准较银行低，且立即可拿到资金，不像银行的手续那么多。



买卖国债有窍门

对于投资者来说，债券有很大的吸引力，而国债又是他们最看好的。国债因收益率较高、风险小而引起很多人投资。如何买卖国债可以得到较高收益，有些窍门你不得不掌握。

1. 比较一、二级市场收益率

买国债时，首先要看它的收益率。收益率 = (出售价 - 购买价) / 时间。如在一级市场上购买国债后持有到期，兑付时的收益率，就是票面利率。有人认为在一级市场买国债，收益率一定比二级市场的收益率高，其实未必。目前，我国利率体系主要是以计划利率为主，国债的发行虽然有一部分是采取招标的方式发行，票面利率与市场利率比较吻合，但仍然有一部分国债是政府直接确定利率来发行的。这样难免会导致国债发行利率与市场利率不一致，要么偏高，如1992年发行时出现热销；要么偏低，如1997年发行的无记名国债，票面利率为9.18%（3年期），而当时二级市场上的收益率在10%以上，这期国债一上市就跌破了面值，这样在一级市场上购买还不如在二级市场上购买。因此，进行国债投资时，要比较一、二级市场不同国债品种的收益率，选择收益率较高的品种投资，不要只盯住一级市场。

记账式国债的二级市场价格波动也有规律，往往在证交所上市初期会出现溢价或贴水。稳健型投资者只要避开这个时段购买，就能规避国债成交价格波动带来的风险。对偏爱国债的投资者，电子式储蓄国债的问世，将开辟新的理财方式。据悉，储蓄国债的期限较长，并设置多个持有期限档次。例如，投资者可在持有满3年、5年、7年后选择兑付与



第七章 要选择好投资理财的工具

持有。金融专家认为，与凭证式国债不能交易流通，也不能提前兑付，需要资金时只能抵押融资相比，储蓄国债更多地考虑了投资者的流动性需求。

2. 多选择几种券种

目前，我国发行的国债种类很多，有记账式、凭证式、无记名式。从期限上看，有长期（10年期、7年期）、中期（5年期、3年期、1年期）、短期（半年、3个月）等，投资者可以根据自己的资金使用情况合理地选择券种。

如果长期投资国债，并只想持有到期兑付，应选择不可上市的凭证式国债，或其他可上市的较长期国债；如果是短期性，则可投资上市的国债，在需要时，可方便地买入或卖出兑现，并获取一定的收益。

3. 分析预测利率走势

国债是以国家信用为基础，投资国债具有很高的安全性。但是，在二级市场买卖国债就具有投资风险了。也就是说，当投资者购买（或卖出）国债以后，市场利率上扬（或下跌），国债价格必然下跌（或上涨），投资者将会蒙受损失（或赢利）。因此，投资者应注意分析我国经济发展情况，对今后的利率走势作出预测。当经济发展比较稳定，宏观经济调控成效明显，通货膨胀率持续稳定在低平时，政府为刺激投资和消费，支持经济发展，会调低利率。因此，在预测今后市场利率将走低的情况下，国债价格将会上扬，这时，应该从二级市场上买入国债。当经济高速发展，通货膨胀居高不下，投资需求和消费需求过热时，政府为抑制过度投资和消费，防止产生“泡沫经济”，会提高利率，国债价格将会下跌，这时，应该在二级市场中卖出国债。



投资基金的典型策略

在所有的投资项目中，利润与风险都是成正比的。炒股获利最多，但风险最大；储蓄获利较少，但风险也最小。如果把股票与储蓄的优势



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

集中在一起，体现出“取长补短”的形式，那就是基金。基金也是很多投资者的最爱，他们习惯于在基金中寻找自己的财富。

做任何事情都要讲究策略，投资基金也是如此。有钱人投资基金的时候，总习惯在分类研究的基础上进行，对于不同类型的基金要有不同的投资策略。一般讲有以下几点。

1. 股票型基金和偏股型基金

股票型基金和偏股型基金是当前基金市场上最大的一个类别。无论是从基础市场情况来看，还是从收益情况来看，股票型基金和偏股型基金都应该是投资的重点。

然而，在具体实施操作的时候，投资者一定要对股票市场的行情发展趋势有一个大致的判断，当认为未来的股票市场赢利空间大于下跌空间的时候，才可以进行对于股票型基金和偏股型基金的投资。因为在股票市场下跌的行情中，股票型基金很难创造收益。

就股票市场情况来看，如果市场下跌已久，股票型基金、偏股型基金均存在着一定的投资机会，股票投资能力较强的基金可以在这样的市场中发挥出一定的专业理财水平。在具体投资品种的选择方面，建议要注重选择具有较好历史业绩表现的基金。

2. 指数型基金

有很多机构投资者都密切关注指数型基金，按照他们的话来说，投资指数型基金可以较好地控制投资风险。对于那些股票型基金、偏股型基金，他们不知道基金经理在干什么，做的是什么股票，很难控制风险。

另外，投资于指数型基金还有一个好处，就是研究大势比研究个股简单，因为大量的上市公司包含着极为复杂的信息，普通投资者根本无法过滤。由于指数型基金的绩效表现基本上与标的指数代表的大势一致，对于投资者来说，看准了大势之后，就可以购买指数型基金，保证指数上涨就可以赚钱。

指数型基金可以细分为两个更小的类别：被动型指数基金、积极型指数基金。

3. 债券型基金和偏债型基金

一份与债券型基金和偏债型基金有关的报告统计数据显示，在 11 只



第七章 要选择好投资理财的工具

债券型基金当中, 机构投资者的持有比例是 41.57%, 个人投资者的持有比例是 58.43%; 在 7 只偏债型基金当中, 机构投资者的持有比例是 25.78%, 个人投资者的持有比例是 74.22%。机构投资者在这两类基金上的持有比例明显偏少。机构投资者属于理性投资成分较多的投资者类型, 既然它们都不重视这两类基金, 广大个人投资者是否也可以从中得到一定的启发呢? 尤其是在未来利率市场存在升息预期的背景之下, 对于这两个类型的基金, 建议投资者在可以控制风险的前提下适量地参与即可。



个人基金投资组合

建立合适的投资组合能让不同类型的基金取长补短, 让基金组合更好地满足投资人多样化的财富需求, 帮助投资人以时间换空间, 稳定地获得长期增值。例如, 股票基金能创造长期较高收益, 债券型基金、超短债型基金、货币型基金能有效分散股市风险, 力争高于存款的收益, 保持方便的变现和分红。基金组合投资虽应遵从基本原则, 但因人而异。这里列举几个典型的基金组合, 供投资者在此基础上调整使用。

1. 单身型

如果您属于追求高风险、高收益, 特别是那些没有家庭负担, 没有经济压力, 为追求资产快速增值而自愿承担一定风险的单身一族, 可以选择“单身型”基金组合方案, 以积极投资为主, 增加股票型基金资金配置, 配以债券型基金、配置型基金等其他类型基金, 充分分享股票市场伴随中国经济快速发展而获得的收益, 积极谋求资本增值的机会。

2. 白领精英型

如果您属于追求较高风险水平, 获取较高收益的客户群, 尤其是那些收入稳定、工作繁忙、短期内没有大额消费支出, 想稳步提升个人财富数量的白领人士, 可以选择白领精英型组合, 在以股票型基金和配置型基金为主, 以债券型基金为辅, 兼顾风险控制的前提下, 谋求资产长期稳定增值。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

3. 家庭形成型

如果您是追求中等风险水平,获取较高收益的客户群体,尤其是那些资金实力虽不强,但却有明确财富增值目标和风险承受能力,同时短期内有生育孩子计划的年轻人家庭,可以选择家庭形成型组合,以配置型基金为主,兼有股票型基金和债券型基金,有利于基金资产稳定增值,以备增添人口支出和资产增值需求。

4. 家庭成长型

如果客户追求在中等风险水平下能得到可靠投资回报,属于添孩子以后的三口之家,期望依靠投资部分来满足子女今后几年教育开支预算的需要,则可选择家庭成长型组合,以配置型基金为主,以债券型基金为辅,少量配置股票型基金,兼顾资产的中长期保值增值和收益的稳定性。

5. 退休养老型

如果客户追求较低风险水平的资产保值增值,尤其是中老年客户,既不愿意承担较高风险,又期望资产能够达到保值目的,同时要保证随时应急,那么可以选择退休养老型组合,资产配置以低风险的债券基金为主,少量组合配置型基金,可以取得资产平缓增值。

此外,需要注意的是,投资者应当按照一定比例分散投资于不同的基金公司。某个基金公司也许很优秀,但是我们不能排除它出现创业管理、人事变动等问题而导致业绩下滑。分散投资于不同的基金公司,可以有效地降低基金公司的管理风险。

最后,要真正做到投资组合,分散风险,就要力求所投基金或基金公司的相关性越低越好。如果所选的基金或基金公司很相近,反倒不如就选一家。

投资者都知道,很少有一只股票能在任何时候都表现优秀。同样,基金的表现也呈现一定的阶段性特征。当然,区别于股票的是,基金是专家理财,是一种证券投资,基金经理自然会根据市场行情进行投资组合的调整,然而调整也需要时间,尤其是一些规模巨大的基金,调整起来难度也比较大。虽然我们不要用炒股票的思维来炒基金,因为基金是中长线投资产品,但这并不意味着投资基金就可以坐视不管。定时地对



第七章 要选择好投资理财的工具

投资组合进行检查,并作出一些调整是很有必要的。适度地调整可以获得更高的收益。



房地产的投资类型

时代造就了房地产的财富神话。2007年,中国内地福布斯富豪排名中前三位都是靠房地产发迹的:第一位是杨惠妍,财富为1211亿元,房地产商;第二位是许荣茂,财富为544亿元,房地产商;第三位是郭广昌,财富为362亿元,房地产商。很多专家认为,目前,人们投资房地产是不错的选择。

房地产投资的内容十分丰富,有住宅、商业房产、工业物业、土地等。投资房地产大致有以下类型。

(1) 土地投资。土地资源越来越少,决定了土地保值安全性和巨大的增值潜力。对土地的投资应重点考虑法规、计划、区域、经济等因素对该地区土地价值的影响。

(2) 住宅物业投资。对住宅的投资一般是初入房地产投资领域,或小型房产投资者的首要选择,考察因素除了其他方面的因素外,应重点考察小区环境以及物业设计的超前性。

(3) 商用物业投资。销售额大小决定商业物业投资的经济价值,即影响商业地产价格的主要因素是商业区收益的好坏。商用物业投资应主要看该物业面积的大小、物业所在地区的交通状况、顾客的类型与流量、经营项目的类别和本地区竞争情况、城市规划程度与周边发展趋势等。

(4) 综合商住楼、办公楼物业投资。全面考察交通、通信和金融服务的便利程度,是决定此类房地产投资成败的关键。相关因素包括消防安全系统、通信网络配置、停靠车位设计容量、娱乐、休闲、健身房配置等情况。

(5) 工业物业投资。交通运输状况、能源状况与工业用水、供排水系统状况,是决定工业区房地产投资价值的主要因素。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

个人投资房产既是为以后成家作准备，又是一种很重要的投资方式。通常说来，投资房产之前需要作好以下 5 个准备。

(1) 要对当地房屋市场有个全面了解，尤其是对自己打算买房的社区内的环境、房屋价格以及发展趋势要特别熟悉。如果对想要购买房屋的价格一无所知，则不宜轻举妄动，而应花更多的时间来进行了解。

(2) 你是否对你的购买能力有一个正确的估计。你的购买力与贷款利息直接相关，利息升高，则购买力会相对下降。一般来讲，每月房屋贷款不应超过税全月收入的 $1/3$ 。每月债务总和（包括房屋贷款、汽车贷款、信用卡等）不应超过税全月收入的 $2/5$ 。买房之前应与你的会计师或贷款专家联系，请他们为你的购买力进行详细分析，并出示一份贷款证明。

(3) 你是否了解买房后其他的开销，比如，各类保险、房屋维修保养费用（屋顶、水暖、空调等）、水电煤气以及社区管理费用等开销。

(4) 你是否拥有良好的信用。信用的好坏直接关系到你能否申请到贷款以及贷款利息的高低。你可以向信用卡银行或贷款公司索取一份信用报告。

(5) 在买房前尽量避免其他大的开销，如购买汽车等，否则将影响你的偿债能力。

在住房投资方式上，有另外 6 种方式可供选择。

(1) 合建分成。合建分成就是寻找旧房，拆旧建新，销售分成。这种操作手法要求投资者对房地产整套业务相当精通。目前不少房地产开发公司都采用这种方式开发房地产。

(2) 以旧翻新。把旧楼买来或租来，投入一笔钱进行装修，以提高该楼的附加值，然后将装修一新的楼宇出售或转租，从中赚取利润。

(3) 以租养租。即长期租赁低价楼宇，然后以不断提升租金标准的方式转租，从中赚取差价。如果投资者刚开始做房地产生意，资金严重不足，这种投资方式比较合适。

(4) 以房换房。以洞察先机为前提，看准一处极具升值潜力的房产，在别人尚未意识到之前，以优厚条件采取以房换房的方式获取房产，待时机成熟后再予以转售或出租，从中牟利。



第七章 要选择好投资理财的工具

(5) 以租代购。开发商将空置待售的商品房出租，并与租户签订购租合同。若租户在合同约定的期限内购买该房，开发商即以出租时所定的房价将该房出售给租住户，所付租金可充抵部分购房款，待租住户交足余额后，即可获得该房的完全产权。

(6) 到拍卖会上淘房。目前，许多拍卖公司都拍卖各类房产。这类房产一般由法院、资产公司或银行等委托拍卖。基于变现的需要，其价格往往只有市场价格的 70% 左右，且产权归属一般都比较清晰。



“不把鸡蛋放在同一个篮子里”

优秀的投资者，在投资的时候向来都会选择适合自己的方式。他们投资只是为了赚取更多的财富，因此喜欢将资金投入在优秀的公司上。为了保证资金不被套牢，他们还习惯分散投资，“不把所有的鸡蛋放在同一个篮子里”。

“不把所有的鸡蛋放在同一个篮子里”，是分散投资的一句俗语，也是成功投资人的一种投资习惯。在投资的时候，要根据自己的实际情况，适当地选择分散投资。

在分散投资、多元经营方面，默多克是一个成功的典范。

众所周知，传媒大亨默多克一直关注文字传播，对于报纸、杂志情有独钟，然而从 1980 年开始，默多克把注意力集中在图像，而不是文字上，因为他已经敏锐地察觉到过去的投资方向过于单一了。1985 年，他买下了威廉·福克斯的 20 世纪福克斯电影公司，当时公司附属的福克斯电视台还只不过是名不见经传的小型独立电视台。可一年以后，默多克就将它改造成结构合理的电视网，变成了一座可开采的宝藏。不久，他又购买了即将破产的英国收费电视台——英国天空电视台，然后用他的魔力使之起死回生。他从内部的市场信息中得到结论，他认为：在全球的信息社会中，世界范围的卫星电视将来会获得丰厚的利润，必要时他会很快地把报纸卖掉。1993 年，为了进军中国市场，默多克不顾资金



投资理财——别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

紧张、囊中羞涩，果断地卖掉了《南华早报》，毅然买下了卫星电视网，同时发行了 5000 万新股，结果在股票上市 8 个月后，上涨的股市完全弥补了默多克的资金短缺。这件事具有深刻的象征意义，非常清楚地表明了默多克把经营重点从报纸转向电视和电子媒体的决心。2001 年 6 月，为了适应中国香港特区政府关于有线电视特许权的新政策，他更是斥资把自己在香港有线电视有限公司的股份从 48% 提高到了 100%。他在随后发表的声明中说：“我们很高兴能成为全部所有者，这是一个重要的保证，它将保证我们在香港进一步大规模投资。要知道，香港是我们经营的大本营之一。”诚如其言，这三笔交易实际上构成了“默多克新闻帝国”的三大支柱。至今为止，全世界有 2.5 亿个家庭通过卫星收看默多克帝国传送的节目。

默多克之所以成功，是因为他掌握了分散投资的原理，绝妙地躲避风险。



了解分散投资的类型

事实上，分散投资的核心不在于对同一市场的重复投资，而在于对不同的市场进行投资。分散投资的类型主要有以下几种。

1. 部门或行业分散化

因为同种部门或同一个行业基本上是一损俱损，一荣俱荣，为了将风险分开，最好是将资金分在不同部门或不同行业投资。

2. 时间分散化

当我们要投资债券时，最好将资金分成几部分，在不同的时间下注，而不要一下子投进去“下大赌注”。因为债券价格和市场利率常常是跌宕起伏、变化莫测的，如果你投入全部资金，则很有可能被套牢而陷入困境。相反，如果你能分段购买或卖出，就可以合理地调动资金来解套。

3. 到期日分散化

如果我们所做的某种类型的投资，其到期日都集中在某一个日期或



第七章 要选择好投资理财的工具

一段时间内,则很有可能因产品同期价格的连锁反应而使得我们的收益受损。因此,投资品的到期日分散化比较重要。要做到这一点其实不难,主要有两种办法:一是期限短期化,将资金分散做短期投资;二是期限阶梯化,将资金分散在短、中、长3种不同期限的投资上。

4. 公司分散化

不同行业的公司,其经营效益各不相同,同一行业的公司之间经营状况也有天壤之别。因此,你在做组合投资时,既要选择安全性高、收益率相对低的大公司,也要选安全性低、但收益率高的小公司,这样一综合,就既有安全性保障,又有较高的投资收益。

5. 国家分散化

这个主要是针对国际市场而言的。因为各个国家或地区的政治风险、经济金融风险、自然灾害风险是不确定的因素,为规避风险,最好将资金分别投资于不同的国家或地区。

清楚了以上这些不同的分散投资类型,你就可以根据自己的实际需要作出相应的选择和调整,以确保自己的投资组合是正确的、科学的,使其能给自己带来预期的收益。



选择适合自己的投资类型

适合自己的就是最好的,是成功投资者在选择投资类型时保持的一种良好习惯,并且在选择投资类型之前总是先确定自己的投资目标。

一般情况下,投资者根据投资类型确定要实现的投资目标是保值还是增值。投资组合目标分为以下几种。

1. 收入稳定持续增长型

一些投资者迫切地希望自己的投资能够给自己带来一笔稳定的收入,以补贴目前的生活所需。由于这类投资者自有资金较少,承受风险的能力很小,暂时又没有能力购买房地产和进行实物投资,拥有一笔稳定、可靠的补贴收入对于他们的生活十分重要。因此,其所选择的投资对象



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

多以安全、稳妥为首，比如，储蓄、债券投资等。

选择此类投资的好处是，可将稳定的收入积累起来，又可以形成一笔较大的资金，用于再投资，谋取更多的利益。通过这种渐进的投资方式，可实现投资资本的持续增长。

2. 冒风险，获取高收益型

一些投资者由于具有冒险的精神、乐观的心态、雄厚的资金和熟练的技巧，他们将获取高收益作为投资目标。他们不满足于平均投资收益，敢于迎接高风险的挑战，放手搏击一番，能成功地实现目标，跌倒了爬起来继续往前冲。但是，对于大多数人而言，他们不能够承受高风险去获取高收益，他们不会以这种不现实的目标作为自己投资组合的目标。

3. 收回本金，保证不受损失

投资最基本的目标就是保持本金的收回。如果在投资期间部分本金或全部本金损失，那么不但失去了投资收益，而且连以后投资的机会也会减弱甚至丧失。

仅就保持资金安全这一层意思来看，投资储蓄、债券，特别是国债是很稳妥的，到期能够收回本金和利息。然而，由于在整个投资期间其收益基本固定，若投资到期时发生通货膨胀，并且通货膨胀率超过了收益率，那么收回的本息实际价值已不如以前了。而诸如珠宝、古玩、房地产等投资对象则因其资源的稀缺性，不但能够保证本金货币数额的收回，其实际价值也会随着时间不断地增长。因此，投资者在保持资金安全的时候，应着重考虑通货膨胀因素。



投资模式一定要适合自己

当投资者在确定了合适的投资类型目标后，接下来的事情就是选择适合自己的投资组合模式。投资是一种理性的行为，任何投资目标的确定和选择都不应当影响自己的正常生活，而是应该以提高自己的生活质



第七章 要选择好投资理财的工具

量为目标。投资的时候应该因人而异,从以下几种投资模式中,选择适合自己的投资模式。

1. 冒险速进型

这种投资模式适应的人群:是那些收入颇丰、资金实力雄厚、没有后顾之忧的个人投资者。

该投资模式的主要特点:风险和收益水平都很高,投机的成分比较重。

这种组合模式呈现出一个倒金字塔形结构,各种投资在资金比例分配上大约为:储蓄、保险投资为20%左右,债券、股票等投资为30%左右,期货、外汇、房地产等投资为50%左右。

投资者要慎重采用这种模式,在作出投资决定之前,首先要正确估计出自己承受风险的能力。对于高薪阶层来说,家庭财富比较殷实,每月收入远远高于支出,那么,将手中的闲散资金用于高风险、高收益组合投资更能见效。由于这类投资者收入较高,即使偶尔发生损失,也容易弥补。

2. 稳中求进型

这种投资模式适应的人群:是中等以上收入、有较大风险承受能力、不满足于只是获取平均收益的投资者。与保守安全型投资者相比,他们更希望个人财富能迅速地增长。

该投资模式的主要特点:这种投资组合模式呈现出一种锤形组织结构。

其投资的资金分配比例大约为:储蓄、保险投资为40%左右,债券投资为20%左右,基金、股票投资为20%左右,其他投资为20%左右。

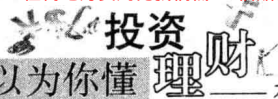
3. 保守安全型

这种投资模式适应的人群:是收入不高,追求资金安全的投资者。

该投资模式的主要特点:市场风险较低,投资收益十分稳定。其选择基本上是一些安全性较高,收益较低,但资金流动性较好的投资工具。

保守安全型的投资组合模式呈现出一个正金字塔形结构。各种投资的资金分配比例关系大约为:储蓄、保险投资为70%(储蓄占60%,保险10%)左右,债券投资为20%左右,其他投资为10%左右。保险和储





别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

蓄这两种收益平稳、风险极小的投资工具构成了稳固、坚实的塔基，即使其他方面的投资失败也不会危及个人正常生活，不能收回本金的可能性较小。

以上3种是比较典型的投资组合模式，分别反映出高、中、低3种投资目标层次。事实上，在实际操作中，各种投资工具的选择及其比例并没有严格的限定，也没有必要尝试每一种投资工具。投资者主要是根据自己的实际情况，确定投资组合，适当增加或降低风险及收益水平。在投资组合的选择上，优秀投资者的习惯永远都是：适合自己的就是最好的。



注意随时调整投资组合

世界上唯一不变的是变化，投资市场也时刻处于变化之中。把投资当做事业的投资者，总是习惯地注意市场的变化，根据市场变化及时调整自己的投资策略：大市不怕升，也不怕跌，升市时有升市的投资法，跌市时也有跌市的投资法。

很多人在遇到市场动荡的时候，特别是股票下跌的时候，总是喜欢卖掉正在赔钱的股票。事实上，这是一个投资者关于股市的最为重要的理解之一。一个投资人卖掉正在赔钱并有可能继续下跌的股票是很谨慎的行为，而留下收益显著的股票具有同样的意义，只要它们能够保持基本面的良好。

迈克尔·沙伊莫提醒投资者：在股市动荡的时候，要注意观察市场，不要轻易卖掉好的股票，不能因为股票上涨就卖掉，因为好股票涨了还会涨。但总有人喜欢卖掉赢家，把输家留住，大概他们希望输家有朝一日变成赢家；有的人又固守着赢家，把输家卖掉。这些人错在以市价代替了公司本身的价值。其实股价有时并不能代表公司的真正价值。投资者既要注意股价，又要注意公司本身的价值，要根据市场的动向来调整投资组合。





第七章 要选择好投资理财的工具

初涉投资市场的人，大多认为股市、汇市是金矿，可以随意发掘，几年之内就能赚够享受一世的金钱。这种期望越高，投资就越大，就会忽略投资风险的存在。尤其是年轻人，他们坚信赚大钱一定要冒险，当看到一个好机会时就不理会什么风险，把大量资金投进去，甚至没有什么好机会也乱投资金，10万元家产中有9万元放在投资市场，万一赔了怎么办？

投入多少资金，应当先估量自己的财力，根据自己所拥有的资金，深入了解市场动向，调整自己的投资组合。投资1亿元算不算多？在那些拥有几百亿家产的富翁眼中，1亿元并不是什么大数目，他们可以找专人研究、分析，再决定如何利用这1亿元做投资。以他们的财富，就算形势不利，1亿元全部亏掉，他们依然生活无忧。但是，如果你只有10万元，却投资10万元，那肯定是过多了。若这10万元全部亏损了的话，半生的积蓄便成为泡影，甚至连生计也困难，若有妻有儿，这样投资更会连累家人。

所以说，你应该定期观察或调整自己的投资组合，以规避风险，获取收益。



调整投资组合的原则

根据市场的变化，调整投资组合要遵循一定的原则。投资者调整为什么样的投资组合，要视具体情况而定，应遵循以下原则。

1. 资金原则

在投资市场中，资金丰裕的人可以选择风险较大的投资工具，即使损失掉这笔钱，也不会给自己的工作、生活造成多大影响；相反，资金少，尤其是靠省吃俭用积攒投资资金的人，千万不要选择风险较大的投资工具，而应选取风险较小的投资组合。

投资者到底应该拿出多少资金用于市场投资，这没有一个绝对的界限，要视投资者本身情况而定。



投资理财——别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

2. 时间原则

投资不仅仅是一种金钱的投资，更是时间的投入。从投资准备、信息搜集、作出决策直至交易结束，所有的投资过程都需要时间。不投入时间就想取得收益是不可能的。而且，各种投资工具的特点各不相同，对投资者的知识、技能要求也不同，投资者从了解认识到熟练地掌握、运用一种投资工具，都需要花费一定的时间。因此，投资者在投资组合中选取的工具越多，就越要投入更多的时间。投资者在确定投资组合时，必须考虑自己能用于投资的时间有多少。

3. 能力原则

投资者的知识越丰富，技能越高超，决断力越强，就有越多的获胜机会。然而，投资者的能力都是有限的，投资工具如此之多，能够样样精通的人很少。兵法上讲究集中兵力，力越集中，杀伤力越强，越容易制胜。投资者也要发挥和集中自己的能力，如果投资者能力强，可以考虑较多投资工具的组合；如果投资者能力弱，则应选择较少的工具组合。投资者要牢记一点，投资组合中的工具选择应是自己比较熟悉、力所能及的。

4. 心理原则

不同人的心理承受能力是不同的。心理承受能力强的人，可以选择风险高、高收益的投资组合，因为他们能够冷静地面对投资中的波折与失败，不会惊慌失措。相反，心理承受能力弱的人，则不宜选择高风险的投资组合，因为他们总担心赔本、失败，总是惴惴不安，惶惶不可终日，一遇波折，顿时六神无主，无法作出正确的决策，导致损失越来越大。如果彻底失败，他们很容易陷入极度悲伤与绝望之中，甚至走上绝路。

当然，这并不意味着心理承受能力强的人就可以去冒险，去追求高风险、高收益投资组合；而心理承受能力弱的人就永远与高收益无缘。事实上，经过投资实践的锻炼，大多数投资者都趋向于稳中求进，采取适度收益与风险的投资组合。





无论何时都要保住本金

巴菲特有一句名言：“股市成功的秘诀有三条，第一，尽量避免风险，保住本金；第二，尽量避免风险，保住本金；第三，坚决牢记第一、第二条。”

不管是巴菲特还是索罗斯，任何一个投资大师都相信最重要的事情永远是保住资本，规避风险和损失，这是他们投资策略的基石。他们在投资中总是坚持保持本金的原则。这种做法也成为很多优秀投资者的良好习惯。

在犹太人那里，种子是用来交换金秋的，因此，种子是不可食用的。

《箴言》中说过：“可以将小麦借给佃户做种子，但做种子的小麦不可食用。”这一箴言在犹太人中间已经传了几千年。对它的商业解读应是：本钱是用来赚更多的钱的，它的所有者必须小心经营，不可把它挥霍掉。更进一步说，这句话还包括“不可把钱存进银行，别指望它给人带来利息”、“不可把钱转借给他人，指望它给人带来好处”等意思。犹太人对这句话的理解非常深刻。他们认为，把小麦借给佃户做种子用，至少还有归还的可能；把做种子的小麦磨成粉，做成面包果腹，就是纯粹的消费行为，吃完以后只好再去借，借麦者这样就会陷入越来越穷的境地，而出借者的利益也会受到损害，这种账就极可能成为死账。

把犹太人的这种理解运用到投资上，就是要保住手中的本金，小心经营自己手中的本钱，千万不可随意地挥霍，这样才可以避免投资中的风险，才可以在投资中获取最大的利益。

洛克菲勒有着天才的投资经商头脑，他把他的积蓄用在了资本的原始积累上，从不随意挥霍。

1858年，约翰·洛克菲勒的父亲借了1000美元给洛克菲勒。那时，这个犹太人手中只有800美元的积蓄，刚刚中学毕业，年仅19岁。洛克菲勒没有把这1800美元挥霍掉，而是和大自己10岁的克拉克一起，合



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

股创办了一家经营肉类和谷物的公司，开始资本的原始积累。

1860年，美国宾夕法尼亚州发现了石油。一时间，成千上万的人蜂拥而至，采油区井架林立，油的产量不断上升。洛克菲勒却没有轻举妄动，他经过实地考察，认为这种上升趋势必定会导致石油价格暴跌。疯狂地采油果然导致油价一跌再跌。三年后，当原油由当初每桶20美元跌到不足10美分时，洛克菲勒认为时机已经成熟。于是，他从克拉克手上高价买下肉类和谷物公司的股权，又找到一个合作伙伴合股开了一家炼油厂，一心一意干起了石油事业。经过一段时间的努力，这个公司迅速成为当地最大的一家炼油公司。

1884年，洛克菲勒的石油公司成为全世界最大的石油企业，最终定名为美孚石油公司，1000元借来的“种子”赢来了高产。这1000元的本金，给他带来了超额的利润。

在洛克菲勒98岁高龄去世那年，其家族成了当时美国十大超级富豪之一，也是当今美国最负盛名的家族之一。

成功的投资者都十分注重本金的用处，他们没有挥霍本金的习惯，这也是他们之所以能在众多投资者中获胜的原因。



止损——最后的保护措施

勒伯是一位成功的投资家，一生保留着很多优良的投资习惯。他竭力倡导止损，对他来说这是最重要的规则。他时常建议其他投资者必须保护自己的投资账户，特别是当用客户保证金账户来投资的时候，止损绝对是个关键。

所谓止损，就是停止账面的损失，是你断定自己的做单方向和市场的走势相反时采取的一种措施。在《证券投资的24堂必修课》中，欧奈尔指出：“止损是最后的保护性措施，是对做单方向发现错误时的果断处理，是投资的第一要义。”

止损要坚持以下几条原则。



第七章 要选择好投资理财的工具

(1) 提前设立原则。所谓提前设立,就是不要买进后不管,等到股票下跌才想到一个止损点。这样做最后只能破坏自己的心态,起不到应有的作用。

(2) 坚持有效原则。所谓有效,是相对于无效而言。比如 30 元的股票,你把止损点定在 19 元,如果股价瞬间破了 19 元,随后又很快上升,则这个破位就是无效的,不要盲目止损。

(3) 遵循不后悔原则。所谓不后悔,是指一旦止损计划执行了,后来却发现错了,这个时候不要有后悔的想法,如果有,将对今后的操作产生很坏的影响。如果是卖了以后就涨上去了,要想到现在的股票有上千种,这个不赚钱,那就换别的股票吧!总结经验是必要的,如果后悔多了,最终结果将导致后来的止损不执行。

作为投资者,要想保住胜利的果实,防止亏损扩大,必须养成执行必要的止损计划的习惯。

在买股票之前,确定买点的重点是选择止损点。即在你进场之前,你必须很清楚,如果股票的运动和你的预期不合,你必须在何点止损离场。

股市大起大落对于短线操作既是个危机,又是个机会。只要保持清醒的头脑,盯住绩优股,抓住机会进场,确定自己的止损点,就能减少自己的投资风险而获利。一般来讲,购入某股票后,该股的支撑线或 10%左右的参考点,即可设为一个止损点。如果股价上扬,则可随时将止损点往上移。止损点与实际价格不要贴得太近,一般以 10 周或 20 周移动平均线作为参考。如果股票价格低于止损点,则说明挑选的股票进场时间错误,以致造成损失。此时应立即平仓卖出,以免损失过多。在进行交易时,这种小的损失应被视为一种保险费,它至少可以降低机会成本的损失。如果股市下跌,短期无回档迹象,则短线操作者还可采用“先卖后买”的反向操作策略。即挑选那些市场失宠的股票先行卖出,在该股跌得更深时再重新买入。当然,反向操作时也要注意止损点。

确定股票的止损点,换句话说,你在投资做生意时,不要老是想你要赚多少钱,首先应该清楚自己能亏得起多少。有些人以 10%的数量做止损基数,即 10 元进的股票,以 9 元做止损点。有些人将止损点定在支



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

撑线稍下，有些人定 20% 的止损额，还有其他各种方法。

无论什么方法，你必须有个止损点，这个止损点不应超出投资额的 20%。请投资者牢记止损，否则一切股票操作技巧都是空的。

平衡点止损是较为有效的止损技术之一，同时由于它使用简单，所以更适合普通投资者和新手。因此，你要盯牢你的止损单。一般而言，平衡点止损通常用于短线投机交易。

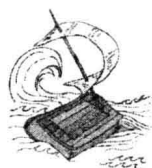
平衡点止损的方法如下：在你建仓后，根据市场的活跃性、你的资金损失承受能力或价格的阻力以及支持位情况，设立你的原始止损位。原始止损位离开你的建仓价格，根据情况不同可能会有 5%~8% 或 1 个价格点位的差别。当价格向你期望的方向移动后，你尽快将你的止损位移至你的建仓价格，这是你的盈亏平衡点位置，即平衡点止损位。在这个时候，你要有效地建立了一个“零风险”的机制，或一个“免费交易”。你可以在任何时候套现你的部分赢利或全部赢利；当你止损出场时，你没有太大的损失，最多在交易佣金和价格滑动方面有些微小的损失。

对交易者而言，交易的首要是“不输钱”，而不是如何赢钱。平衡点止损就是为了帮助你达到这个目的。如果你每次都能使你的损失降低在最低程度，那么你的投资行为就离成功不会太远。

此外，保持运用止损法的习惯，不但可以保证自己的投资账户，还可以调整你的投资心理状况，及时消除畏惧的心理，保持平衡健康的投资心理。



第八章 投资理财的成功法宝



聪明的投资者在投资理财的过程中必须掌握一定的合同知识、信息知识、人脉知识和用人知识。这些知识也是保证投资者投资理财成功的重要法宝。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



学会按照合同办事

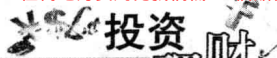
出口商比尔与犹太商人拉克签订了 10000 箱蘑菇罐头合同，合同规定：“每箱 20 罐，每罐 100 克。”但出口商比尔在出货时，却装运了 10000 箱 150 克的蘑菇罐头。货物的重量虽然比合同规定多了 50%，但犹太商人拉克拒绝收货。出口商比尔甚至同意超出合同重量不收钱，而拉克仍不同意，并要求索赔。比尔无可奈何，赔了拉克 10 多万美元后，还要把货物另作处理。

此事看来似乎拉克太不通情理，多给他货物还不要。事实并非那么简单。犹太人精于经商，深谙国际贸易法规和国际惯例。他们懂得，合同的品质条件是一项重要条件，或者称为实质性的条件。合同规定的商品规格是每罐 100 克，而出口商交付的每罐却是 150 克，虽然重量多了 50 克，但卖方未按合同规定的规格条件交货，是违反合同的。按照国际惯例，拉克完全有权拒绝收货并提出索赔。根据联合国公约，出口商的行为是违反合同的，商人拉克此举是站得住脚的。

此外，还有个适销对路问题。犹太商人购买不同规格的商品，是有一定的商业目的的，包括适应消费者的爱好和习惯、市场供需的情况、对付竞争对手的策略等。如果出口方装运的 150 克蘑菇罐头不适应市场消费习惯，即使每罐多给 50 克并不加价，进口方的商人拉克也不会接受，因为打乱了他的经营计划，有可能使其销售通路和商业目标受到损失，其后果是十分严重的。

最后，还有可能会给犹太商人带来意想不到的麻烦。如果犹太进口商所在国实行的进口贸易管制比较严格，进口商申请进口许可证是 100





别以为你懂理财——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

克的，而实际到货是 150 克，其进口重量比进口许可证重量多了 50%，可能会遭到进口国有关部门的质疑，甚至会被怀疑有意逃避进口管理和关税，以多报少，要被追究责任和罚款。

所以说，在商品贸易中，签合同或者履行合同都不可缺乏法律意识，否则就可能会造成一些漏洞，给对方以可乘之机，使自己受了损失。

在我们的经济社会中，各行各业都有相应的法律法规约束，规范本行业的经济秩序，而且这种法律法规还正在走向完善。投资有规则，它是经济活动，它关系到整个社会的稳定和经济秩序，所以绝不可儿戏待之。

现在越来越多的人投资保险，在保证人身、财产安全的同时，还可以增加自己的财富。但是很多人由于不了解保险合同的具体原则，就签订了保险合同，结果事与愿违，没有达到自己投保的目的。在此，专家建议，在签订保险法律合同的时候一定要慎重。

了解一些基本的保险法则以及与合同有关的法律事宜，对于签订能够全面维护个人权益的保险合同是非常必要的。

在这个法律意识渐强的时代里，不管是日常生活还是投资，都要养成用法律维护自己权利的习惯。在法律的允许范围之内，进行合法的商品交易，同时也为自己的投资事业上了保险。



合理避税，保证收益

犹太人善于经商，他们重视规则和法律，但又总是在规则 and 法律的边缘上活动。他们既遵守规则和法律，又最大限度地利用这些规则和法律。在投资活动中，合理避税是投资者保护自己利益的最常用的方法之一。

合理避税，在法律允许的范围内，保证自己收益的最大化，是犹太商人保护自己财富的一种手段。犹太富商莫蒂默·莫尼律格斯就是一个典型的代表。



第八章 投资理财的成功法宝

1976年,犹太富商莫蒂默·莫尼律格斯的收入为100万美元,为把本年的纳税数额减少至最小限度,他决定想一个办法核减收入50万美元。用一个什么办法呢?莫蒂默想了好久,终于有了一个主意。他有一艘祖传的游艇,长为76米。如果将它核价50万美元,然后作为自己年收入的一部分再捐给一家非营利机构,既卸下了包袱,又躲避了纳税,这岂不是一举两得的事情吗?因为当时的税法规定,慈善捐赠可以减免税款。这个空子是一定要钻的。

莫蒂默找了一位愿意合作的游艇核价人,这个人答应将莫蒂默的游艇核价为50万美元。因为他明白,要是做成了这个买卖,可以得到一大笔佣金。得到估价表后,莫蒂默来到了一所学校,表示愿意为学校捐赠一艘游艇。校长接过估价表后,心照不宣,马上向税务局写报告,赞颂莫蒂默先生的慷慨解囊,捐赠学校一艘价值50万美元的游艇,并说明这艘游艇的价值已经经过专家的核准。

学校得到游艇后,想尽快将它出售以获得捐款。那位精明的估价人挺身站了出来,愿意代为出售。然而事情远没有想象中那么顺利,他使出浑身解数也不能以超出15万美元的价格卖掉这艘游艇。不过这没有关系,学校白白得了15万美元,估价人也得到了一笔可观的佣金。

这位年收入100万美元的莫蒂默先生,由于纯收入减少了一半,他要纳税的部分只剩下50万美元。按照当时70%的税率,他只需要缴纳35万美元税款,另一份35万美元的税款就这样被他轻而易举地躲过去了。

在投资经营活动中,我们要在法律允许的范围内学习犹太商人聪明的避税智慧,来保证自己收益的最大化。



重视信息,投资有回报

犹太民族是一个特别重视商业信息的民族,著名的犹太实业家,同时又被誉为政治家和哲人的伯纳德·巴鲁克就是一位习惯留意信息的人,他凭借对信息的敏感,由经营实业而变成了百万富翁。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

巴鲁克 28 岁那年，在 7 月 3 日晚上，他正和父母一起待在家里。突然广播里传来消息，西班牙船队在圣地亚哥港被美国海军消灭，这意味着美西战争即将结束。

这天正好是星期天，第二天是星期一，依照常例，美国的证券交易所所在星期一都是关门的，但伦敦交易所则照常营业。巴鲁克立刻意识到，如果他能在黎明前赶回自己的办公室，就有可能发一笔大财。

当时是 1898 年，小汽车尚未问世，而火车在夜间又停止运行。在这种束手无策的情况下，巴鲁克急中生智，想出了一个绝妙的主意：他赶到火车站，租了一列专车。巴鲁克终于在黎明前赶到了自己的办公室，在其他投资者尚未“醒”来之前，做成了几笔大交易。就这样，巴鲁克一举成功了。

留意信息让伯纳德·巴鲁克成为一个百万富翁，可见留意信息是有钱人进行投资的一个必要的素养，也是他们的好习惯。我们也要养成这样的好习惯，才可能在投资中如鱼得水、游刃有余。

重视信息，依靠信息来发财致富，就要善于捕捉信息。尤其是在股市投资的人，更需要了解股市的信息，才能够在股市中游刃有余，获取更大的收益。在股市流传的信息繁多，只有有效的信息才可成为股市分析的重要依据。善于捕捉股市有效信息，就要先了解什么是有效的信息。股评家告诉我们，股市中的有效信息主要表现在如下几个方面。

(1) 国家重要的经济政策及其措施。比如，增加或减少税种、提高或降低税率、产业政策的变化、货币投放的增加或减少、银根的放松或抽紧、利率的提高或降低、关税的提高或降低、外汇管理体制的变化、国家对股票市场的管理措施，等等，均属于此类。

(2) 国民经济的一般统计资料。比如，国民经济的增长速度、各行各业的产值增长速度、各行各业平均财务指标，等等。

(3) 上市公司的经营动态。比如，各种刊物上关于上市公司的各种报道、财务状况、产品销售情况及前景、年中或年终报告上的各项财务指标、股本构成情况、各项经济技术指标、董事会关于经营管理的重要决定及分红配股决议、主要债务人的经营状况、银行与股份公司的关系、主要领导人的变化、重大投资计划的实施与结果，等等，均属于这

类资料。

(4) 金融及物价方面的统计资料。主要指货币流通量的变化、主要存贷款利率的变化、投资规模或收益率的变化,如各种存款利率、国库券和国家重点建设债券利率、企业发行债券的利率,等等。

(5) 股票市场的相关统计资料。比如,每日平均成交量、股票价格指数的变化、主要股票价格的变化、新上市股票发行公司的基本情况、证券营业场所的气氛、股民的投资热情及投资方向,等等。

(6) 突发性的非经济因素。比如,战争、自然灾害及其对经济的影响。

总之,在这个信息爆炸的时代里,有效的信息对于投资十分重要,而更重要的是要学会分析这些来之不易的信息。只有善于分析这些信息,才能够抓住蕴涵其中的商机,为寻求财富开路。优秀的投资者要善于捕捉信息,分析信息,挖掘潜藏在信息之中的商机来发财致富。



学会找到信息的来源

利用信息首先需要寻找信息,找到可靠正确的信息来源是利用信息的前提。在股市投资中搜集股市信息的渠道有哪些呢?主要有以下几个方面。

(1) 从中国证券监督管理委员会指定的信息披露刊物上获取信息。这些刊物基本上都是专业报刊,所以其刊登的股市信息一般都比较真实、可信度较高,误导股民的成分较少。

(2) 收集上市公司的招股说明书、上市公告书、各种年报、财务报表及利润表等。上市公司的招股说明书和上市公告书对企业的历史沿革、基本情况、生产规模、投资方向、投资总额、职工人数、产品种类和结构、主要销售方向、主要股东情况等都有详细的介绍。在年报中,上市公司的经营状况,如产值、销售额、成本费用、利润、利润分配、资金周转等都有详细的披露。当然,某一期上市公司的有关资料只能说明该

投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

公司当时的情况，它虽然有用，但并不能据此作出什么决策。只有将上市公司各期的有关资料收集齐全，才能正确分析上市公司的历史和现在，并据以推断其未来的发展趋势。

(3) 到股票市场上进行实地观察，并收集其他股民对股市的反应、对大势的看法。股票市场的气氛，俗称人气，是股票交易情况的一面镜子。

一般说来，投资者应把注意力放在那些有发展前途、经营状况较好的股份公司的股票上，那些已经处于破产状态或即将破产企业的股票是不值得关注的。

此外，投资者在捕捉、处理信息时，应注意以下几点。

(1) 多关注新闻媒体、网络、社会动态、新发明、政策法规等，从中捕捉灵感、机会。

(2) 除了大事情，还要留意小问题。他人的话题、议论，都有可能隐藏着有价值的信息。如果有见微知著的敏感，就可以从中发现冷门，听出名堂。

(3) 掌握重点。信息可以全面收集，但在比较筛选后，应把重点信息选出，一般信息仅作为参考。

(4) 善于对比。对从不同渠道收集来的信息要进行对比、鉴别，并通过各种办法，谦虚地多加询问，以确定信息的可靠程度。

(5) 避免盲从。对获取的信息不能盲从。对重要的信息要寻根究底，务求了解透彻，不可一知半解，更不可未经筛选就轻率地作出抉择。否则，吃亏的只能是自己。

(6) 对照衡量。一切信息是否适合自己，都要对照衡量，千万不可好高骛远。



收集信息，保持敏感

收集信息需要对事物保持敏感，这样才能在信息社会中赢得主动。



第八章 投资理财的成功法宝

事实证明,那些投资成功的人,往往对任何事情都抱有好奇心,在搜集信息时,自然能对事物保持一定的敏感度,以便捕捉到对自己有用的信息。李科就是一位对信息敏感的人,敏感地捕捉信息让他大发其财。

李科曾是南方一家公司的小职员,平时的工作是为老板干一些文书工作,跑跑腿,整理整理报刊材料。这份工作很辛苦,薪水又不高,他时刻琢磨着想个办法赚大钱。

有一天,他从报纸上看到这样一条介绍美国商店情况的专题报道,其中有一段提到了自动售货机。上面写道:“现在美国各地都大量采用自动售货机来销售货品。这种售货机不需要雇人看守,一天24小时可随时供应商品,而且在任何地方都可以营业,给人们带来了许多方便。可以预料,随着时代的进步,这种新的售货方法会越来越普及,必将被广大的商业企业所采用,消费者也会很快地接受这种方式,市场前景一片光明。”

李科开始在这上面动脑筋。他想:“现在自己所处的地区还没有一家公司经营这个项目,可将来也必然会迈入一个自动售货的时代。这项生意对于没有什么本钱的人最合适。我何不趁此机会去钻这个冷门,经营此新行业?至于售货机里的商品,应该搜集一些新奇的东西。”

于是,他就向朋友和亲戚借钱购买自动售货机,共筹到了30万元,这笔钱对于一个小职员来说可不是一个小数目。他以一台1.5万元的价格买下了20台售货机,设置在酒吧、剧院、车站等一些公共场所,把一些日用百货、饮料、酒类、报纸杂志等放入其中,开始了他的新事业。

李科的这一举措,果然给他带来了大量的财富。当地人们第一次见到公共场所的自动售货机,感到很新鲜,因为只需往里投入硬币,售货机就会自动打开,送出你所需要的东西。一般来说,一台售货机只放入一种商品,顾客可按照需要从不同的售货机里买到不同的商品,非常方便。李科的自动售货机第一个月就为他赚到100多万元。他再把每个月赚的钱投资于自动售货机上,扩大经营规模。5个月后,李科不仅早已连本带利还清了借款,而且还净赚了近2000万元。



投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍



用心经营自己的人脉

商场有句俗语是“天大的面子、地大的本钱”，道出了人脉资源在商业活动中的重要性。

有人说：“看一个人的的人际关系，就知道他是怎样的人，以及将会有何作为。大多数人的成功，都源于良好的人际关系。”对此，聪明的投资者总是用心去经营人脉“磁场”，并在其中如鱼得水、游刃有余。

在生意场上，没有永远的敌人，只有永远的利益。明白了好人缘才可以为自己带来滚滚的财富后，就要善待自己的朋友，这样才可以保证自己的财路更宽阔。

张果喜，江西果喜实业集团公司董事长兼总经理。1979年开始生产出口日本的佛龕，占据了日本大部分佛龕市场，并在加拿大、德国、韩国、泰国和中国香港等地开辟了经销处和办事处，其产品共5大类2000余种，个人资产达数亿元。有“巧手大亨”之美誉的张果喜深明人脉的利害，在开拓日本市场时，他照顾好方方面面的利益，善待盟友和对手，很快便成为日本佛龕市场的“龙头老大”。

张果喜在日本取得了一定的市场地位以后，就与日商建立了稳固的代理关系，全部佛龕产品都由日商代理经销。不久，新情况出现了。随着张果喜生产的佛龕在日本市场的畅销，一些颇具眼光的日本商人看到销售这种佛龕非常有利可图，为降低进货成本，一些销售商就想走捷径，想绕过代理商直接从张果喜那里进货。张果喜为了维护代理商的利益，拒绝了投机商的要求。此举更加赢得代理商的尊重和信任，让他的生意更加红火。

在生意场上很多聪明的投资商都明白利益均分的道理，只有善待自己的合作伙伴，才能够保证自己的生意长期发展下去。

搞好人际关系，不管是普通的朋友，还是生意上的客户，都是一种宝贵的资源。做生意投资时广交朋友，善处关系，无疑就能够帮助你在

第八章 投资理财的成功法宝

竞争中处于一种有利的地位，取得事业上的成功。在经营人脉、广交朋友上，温州商人是我们学习的榜样。

1988年，邵东平听人说莱芜没有温州人做衣服，于是只身由济南赶赴莱芜，找到当时的人民商场负责人，想在商场要个位置。负责人当即告诉他：免费一个季度试营业。邵东平抓住时机，当天便在商场给出的柜台上打出了“温州西装、大衣服装店”横幅招牌。由于正赶上了莱芜人从中山服到西服的大换装，从试营业的第三天邵东平接下了一条裤子开始，此后生意日渐红火，后来，他让自己的朋友邵国峰带着孩子也来到了莱芜。邵国峰的裁剪手艺和邵东平的缝纫技巧很快得到了顾客的认可，生意忙得夜以继日，于是就陆续地招来了家人亲戚帮忙，汇成了莱芜的温州服装加工村。

慢慢地，莱芜市温州人的服装市场越做越大。邵东平自豪地说：“凡在这条街上做服装的都是我带来的。”这几年，人们在穿着打扮上追求个性、时尚，邵东平紧跟市场需求，进料讲究质地，式样设计独特，生意一直看好。店名不久又由高档服装店改为邵东平布匹超市，安置工人30多名。

邵东平重视亲情关系网的建设，作为温州商会副会长的他，曾代表自己的企业和莱芜温州人商会，带着花篮前往老乡陈定国开办的上海羊毛衫厂祝贺。不同地域的温州同乡之间的相互联谊，使他受益匪浅。

由此可见，投资者的人脉资源相当重要，只有借用丰富的人际关系，广结善缘，才可使自己飞黄腾达。

经营自己的人脉关系网，不单单是要在自己的亲朋好友当中进行，还要善于拓展人际关系。在拓展人际关系的时候，帮助他人是一个最便捷的途径。尤其是帮助陌生的人，会在一种亲和力的作用下轻松地搭建“人情”的网络。在帮助他人的过程中，要保持一颗善心，要舍得付出。

投资理财 别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍



掌握网罗人脉的秘诀

有钱人都善于网罗人脉。我们要探求富人网罗人脉的秘诀，为自己成为富人铺路。网罗人脉要学会跟富人打交道，要有跟国王一起散步的勇气和魄力，利用这些人脉资源会让你在财富路上“平步青云”。

由学徒而发展成洲际大饭店总裁的罗拔·胡雅特就是这样深谙网罗人脉的人。

当年，刚进入餐饮行业时，胡雅特不仅对这一行懵懂无知，而且还带着几分勉强的心情，因为这件事完全是他母亲一手安排的，胡雅特自己并不感兴趣。可是他明白，如果打了退堂鼓，自己最终将会一事无成，他觉得总要自己切身尝试一下才知道自己喜不喜欢、自己有多大能力。

刚开始时，胡雅特是在巴黎的柯丽珑大饭店做侍应生。他知道观光大饭店接待的是各国人士，自己必须具有多种语言的能力，才能应付自如。于是，他在工作之余，先后学习了英语和德语。与此同时，他还积极地结交来饭店的各国名流，并与之建立了良好而融洽的关系。很快，凭借着出色的语言能力和良好的客户人际关系，他成为了柯丽珑大饭店的副经理。然而胡雅特并不满足，他还想去美国学习考察。经理决定特别准予他公假，以公司名义派他去美国考察，一切费用公司承担。

当然，胡雅特去美国的目的并不只是实习考察而已，更重要的是想进一步结交一些行业领袖人物，为自己的事业进一步积累人际关系。他一到美国就去拜见华尔道夫大饭店的总裁柏墨尔，并把经理的亲笔信交给他，请他给自己一个见习的机会，并要求从基层做起。于是，他就真的从擦地板开始做起了，而且这一行为也确实给他带来了好运。

有一天，柏墨尔到餐厅部来视察，看到胡雅特正在趴着擦地板。他跟这位来自法国的青年见过一面，印象颇为深刻，见胡雅特正在擦地板，不禁大为惊讶。

“你不是法国来的胡雅特吗？”柏墨尔走过去问。



第八章 投资理财的成功法宝

“是的。”胡雅特站起来说。

“你在柯丽珑不是当副经理吗？怎么还到我们这里擦地板呢？”

“我想亲自体验一下，美国观光饭店的地板有什么不同。”

“你以前也擦过地板吗？”

“是的，我擦过英国的、德国的、法国的，所以我想尝试一下擦美国地板是什么滋味。”

“是不是有什么不同？”

“这很难解释。”胡雅特沉思着说，“我想，如果不是亲身体会，很难说得明白。”

柏墨尔的眼睛里突然闪起一道亮光，认真地注视了胡雅特半天，才说：“你等于替我们上了一课。胡雅特，下班后，请到我办公室来一趟。”

正是由于这次的结交，胡雅特进入了美国的观光业。自此以后，胡雅特的事业蒸蒸日上，一直干到洲际大饭店的总裁，手下有 64 家观光大饭店，营业范围伸展到世界上 45 个国家。

由此可见，网罗人脉对你的成功至关重要，拥有良好而广泛有效的人脉会让你的事业如虎添翼。



发现人才，善用人才

李嘉诚的成功与他善用人才密切相关。他总是能以敏锐的眼光去发现身边的人才，对他们委以重任，为自己创造巨大的财富，让有才能的人成为自己打天下的资本。

杜辉廉是英国人，出身伦敦证券经纪行，是一位证券专家。20 世纪 70 年代，唯高达证券公司来中国香港发展，杜辉廉任驻港代表，与李嘉诚结下了不解之缘。

1984 年，万国宝通银行收购唯高达，杜辉廉参与万国宝通国际的证券业务。杜辉廉被业界称为“李嘉诚的股票经纪人”，他是长江实业集团有限公司多次股市收购战的高参，并料理长江实业集团有限公司及李嘉



投资理财——别以为你懂——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

诚家族的股票买卖。杜辉廉多次谢绝李嘉诚邀其任董事的好意，是众“客卿”中唯一不支干薪者。他绝不因为未支干薪而拒绝参与长江实业集团有限公司系股权结构、股市集资、股票投资的决策，令重情的李嘉诚总觉得欠他一份厚情。

1988年底，杜辉廉与他的好友梁伯韬共创百富勤融资公司。杜、梁二人占35%股份，其余股份由李嘉诚及其邀请的18路商界巨头参股。这些商界巨头不入局，不参政，旨在助其实力，壮其声威。有18路商界巨头为后盾，百富勤发展神速，先后收购了广生行和泰盛，百富勤又成立了百富勤证券。杜辉廉任这两家公司的主席。到1992年，该集团年赢利已达6.68亿港元。

在百富勤集团成为商界小巨人后，李嘉诚等人主动摊薄自己所持的股份，好让杜、梁两人的持股量达到绝对“安全”线。李嘉诚对百富勤的投资，完全出于非赢利，以报杜辉廉效力之恩。

20世纪90年代，李嘉诚与中资公司多次合作，多是由百富勤为财务顾问。身兼两家上市公司主席的杜辉廉，仍忠诚不渝地充当李嘉诚的智囊。李嘉诚得到证券专家杜辉廉的帮助，在股市更是如虎添翼，风生水起，甚至对股市具有强大的左右力。

李嘉诚最辉煌的战绩在股市，最能显示其超人智慧的载体也是股市。而被称为“李嘉诚股票经纪”的杜辉廉在其中起了不容低估的作用，功不可没。

李嘉诚投桃报李，以恩报恩，使杜辉廉更忠心不二地回报李嘉诚，充当李嘉诚的“客卿”。李嘉诚善用人才、珍视人才的举动值得每一位创富者学习。



调动他人的合作能力

在用人上，一定要发挥人的合作协调的能力。众人拾柴火焰高，只有众人通力合作，才能有力量。成功的亿万富翁大多懂得齐心协力之下



第八章 投资理财的成功法宝

能更多、更快、更容易地创造财富。

在多数情况下，想成功，必须依靠合作者的帮助。合作最重要的是找到优秀的合作者。

合作的时候要利益均沾，要放弃自己的一些私利，才能更好地发挥大众的合作协调力，为增加财富打开宽敞的大门。

在激烈的商品经济竞争中，老板要团结自己的员工投入竞争，在强调企业凝聚力时，也应该在努力改善企业自身形象上下工夫，在发挥集体力量、集体作用方面动脑筋，使所有员工心往一处想，力往一处使，朝着一个共同的目标努力。

西门子公司，在德国被称为“一个打破一切增长比例和法则的经济巨人”，在 125 个国家和地区设有办公室、科研实验院、测试台、经理处、学徒车间、生产车间。它拥有 30 多万名职工。这些职工分别来自世界许多国家和地区。这个经济“庞然大物”是靠什么培养员工的亲和力，防止离心倾向和个人主义的呢？

据说，西门子公司是靠两股凝聚力使 30 多万员工团结在一起的。一股凝聚力是：企业以最好的产品、最好的服务来对付激烈的市场竞争，确立自己不败的地位。日新月异的技术进步迫使西门子公司不断进行新的巨额投资，公司的“元件”生产部门几乎每一天都发生令人刮目的变化。这种“实力”使雇员一踏入公司就有一种荣誉感，想离开也舍不得离开。另一股凝聚力是：尽可能通过一大批研究集体的共同努力而取得技术进步。西门子公司注意制订、协调和集中计划，并提供复杂而昂贵的试验设备，使每个人心中都明白：脱离公司将一事无成，因此，想离开也无法离开。

作为优秀的投资者，要像西门子公司那样善于调动人的合作能力，发挥集体的力量去创造更多的财富。

在企业管理和用人上，保证合作人的利益才能很好地实现团队之间的凝聚力。富人在致富的过程中都懂得使用利益均沾的原则，以此激发他人的团队合作精神。在买卖中把握利益均沾的技巧，是大多数富人普遍采用的手段，正是如此，才使得他们的生意越做越大。在这个方面，莱曼兄弟创业的故事很好地说明了这一点。



投资理财

别以为你懂理财——有钱人不公开的轻松赚钱秘籍

一个名叫亨利·莱曼的犹太人移居美国，他在南方居住了一段时间，就和自己的两个弟弟——伊曼纽尔和迈耶一起定居在亚拉巴马，并开始做起杂货生意，踏出他们创业的第一步。

莱曼兄弟所在的地区——亚拉巴马是一个产棉区，农民手里只有棉花，所以，莱曼兄弟积极鼓励农民以棉花代货币来交换自己的日用杂货。

莱曼兄弟的账算得很清楚。他们认为：以商品和棉花相交换的买卖方式，不但能吸引那些一时没有现钱的农民，而且能扩大日用杂货的销售量；同时，在以物换物并处于主动地位的情况下，能操纵棉花的交易价格，而且并不影响商品的出售价；经营日用杂货本来需要进货运输，以前总是开空车进货，现在顺路把棉花捎去，还能节省一笔较大的运输费。在短短的几年时间里，莱曼兄弟就赚到了足够的资金，为他们以后的发展奠定了坚实的经济基础。

因此，要想把人们之间的合作能力积极地调动起来，做到利益均沾是很好的方式之一。

别以为你懂 投资 理财

有钱人不公开的
轻松赚钱秘籍

随着多种多样的投资理财形式的风起云涌，理财的观念越来越为人们所推崇和持有，理财的形式与手段越来越被人们所熟知。即使这样，也不要认为你懂投资理财。理财不是一件容易的事。本书精选了投资理财的诸多要旨，把有钱人的赚钱秘籍公布于众，从投资的梦想、胆识、态度、思路以及需要借助的力量、工具等多个侧面、多角度进行阐述，为你全面解析投资理财的奥秘，使你在轻松的阅读中掌握投资理财的真谛，成就成功而辉煌的一生。

上架建议:投资理财

ISBN 978-7-5639-2839-2



9 787563 928392 >

定价: 24.00元